COAY Books

目录
Content

- 第1节：第一章 培养协调人际关系的能力(1)
- 第2节：第一章 培养协调人际关系的能力(2)
- 第3节：第一章 培养协调人际关系的能力(3)
- 第4节：第一章 培养协调人际关系的能力(4)
- 第5节：第一章 培养协调人际关系的能力(5)
- 第6节：第一章 培养协调人际关系的能力(6)
- 第7节：第二章 征服人心，赢得合作(1)
- 第8节：第二章 征服人心，赢得合作(2)
- 第9节：第二章 征服人心，赢得合作(3)
- 第10节：第二章 征服人心，赢得合作(4)
- 第11节：第二章 征服人心，赢得合作(5)
- 第12节：第三章 成功来自好习惯(1)
- 第13节：第三章 成功来自好习惯(2)
- 第14节：第三章 成功来自好习惯(3)
- 第15节：第三章 成功来自好习惯(4)
- 第16节：第三章 成功来自好习惯(5)
- 第17节：第三章 成功来自好习惯(6)
- 第18节：第四章 学会释放压力(1)
- 第19节：第四章 学会释放压力(2)
- 第20节：第四章 学会释放压力(3)
- 第21节：第四章 学会释放压力(4)
- 第22节：第四章 学会释放压力(5)
- 第23节：第四章 学会释放压力(6)
- 第24节：第五章 掌握学习方法(1)
- 第25节：第五章 掌握学习方法(2)
- 第26节：第五章 掌握学习方法(3)
- 第27节：第五章 掌握学习方法(4)
- 第28节：第五章 掌握学习方法(5)
- 第29节：第五章 掌握学习方法(6)
- 第30节：第五章 掌握学习方法(7)

- 第31节：第五章 掌握学习方法(8)
- 第32节：第五章 掌握学习方法(9)
- 第33节：第六章 培养创造力(1)
- 第34节：第六章 培养创造力(2)
- 第35节：第六章 培养创造力(3)
- 第36节：第六章 培养创造力(4)
- 第37节：第六章 培养创造力(5)
- 第38节：第六章 培养创造力(6)
- 第39节：第六章 培养创造力(7)
- 第40节：第六章 培养创造力(8)
- 第41节：第七章 塑造完美性格(1)
- 第42节：第七章 塑造完美性格(2)
- 第43节：第七章 塑造完美性格(3)
- 第44节：第七章 塑造完美性格(4)
- 第45节：第七章 塑造完美性格(5)
- 第46节：第七章 塑造完美性格(6)
- 第47节：第七章 塑造完美性格(7)
- 第48节：第七章 塑造完美性格(8)
- 第49节：第七章 塑造完美性格(9)
- 第50节：第七章 塑造完美性格(10)
- 第51节：第七章 塑造完美性格(11)
- 第52节：第七章 塑造完美性格(12)
- 第53节：第七章 塑造完美性格(13)
- 第54节：第七章 塑造完美性格(14)
- 第55节：第七章 塑造完美性格(15)
- 第56节：第七章 塑造完美性格(16)
- 第57节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(1)
- 第58节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(2)
- 第59节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(3)
- 第60节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(4)
- 第61节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(5)
- 第62节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(6)
- 第63节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(7)
- 第64节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(8)
- 第65节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(9)
- 第66节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(10)

- 第67节：第九章 有效领导，驾驭他人(1)
- 第68节：第九章 有效领导，驾驭他人(2)
- 第69节：第九章 有效领导，驾驭他人(3)
- 第70节：第九章 有效领导，驾驭他人(4)
- 第71节：第九章 有效领导，驾驭他人(5)
- 第72节：第九章 有效领导，驾驭他人(6)
- 第73节：第九章 有效领导，驾驭他人(7)
- 第74节：第九章 有效领导，驾驭他人(8)
- 第75节：第九章 有效领导，驾驭他人(9)
- 第76节：第九章 有效领导，驾驭他人(10)
- 第77节：第九章 有效领导，驾驭他人(11)
- 第78节：第九章 有效领导，驾驭他人(12)
- 第79节：第九章 有效领导，驾驭他人(13)
- 第80节：第九章 有效领导，驾驭他人(14)
- 第81节：第十章 选择好职业，追求好前程(1)
- 第82节：第十章 选择好职业，追求好前程(2)
- 第83节：第十章 选择好职业，追求好前程(3)
- 第84节：第十章 选择好职业，追求好前程(4)
- 第85节：第十章 选择好职业，追求好前程(5)
- 第86节：第十章 选择好职业，追求好前程(6)
- 第87节：第十章 选择好职业，追求好前程(7)
- 第88节：第十一章 实用求职攻略全解(1)
- 第89节：第十一章 实用求职攻略全解(2)
- 第90节：第十一章 实用求职攻略全解(3)
- 第91节：第十一章 实用求职攻略全解(4)
- 第92节：第十一章 实用求职攻略全解(5)
- 第93节：第十一章 实用求职攻略全解(6)
- 第94节：第十一章 实用求职攻略全解(7)
- 第95节：第十一章 实用求职攻略全解(8)

第1节：第一章 培养协调人际关系的能力(1)

第一章 培养协调人际关系的能力

一个人即使为协调人际关系做出了很多努力，事实上仍然不能完全避免同别人发生冲突。只要人们之间发生交往，就会或多或少产生矛盾，这是人的天性决定的。

□成为一个受欢迎的人

要让自己成为一个受欢迎的人，一味地取悦别人并不是最好的方法，关键是要培养你的特质。

无论是在生活或者工作中，我们都希望自己成为一个受欢迎的人，希望自己被别人喜欢和爱戴。我们希望别人看重自己，觉得自己受重视和被珍爱。我们也都希望自己有许多知心朋友，跟我们一起分享快乐、承担失望。

许多书籍和文章都告诉我们怎么取悦别人从而得到别人的喜爱。让别人喜欢的方法，就是使自己变得讨人喜欢。所以在生活中你要顺从别人、不要攻击别人，并且多说一些别人想听的话。和同事们相处的时候，你要表现得世故一些；和老乡在一起，则要尽量平实。如果这么做，你暂时可能会讨人喜欢，但不可能长久。因为你在讨人喜欢的过程中失去了你自己，因而你可能会发现一段时间后你的交往范围扩大了，而你自己却感到越来越孤独。所以，以失去自我为代价去取悦别人而让别人喜欢你并不是最好的方法，你必须喜欢你自己真正的样子。这是要使自己成为一个受人欢迎的人的基础。

要使自己成为一个受欢迎的人，正确的办法就是培养自己喜欢的特质，即你之所以是你自己的特殊的东西。这些特质对你而言是相当珍贵的，如果你真的希望某个人做你的朋友的话，他就应当喜欢你的这些特质。千万不要为了给别人留下某种印象而去迎合别人，那样的话你不但会失去成功的机会，还会失去你想要的一切。

对我们而言，应该培养哪些特质呢?

(1)学会如何独处。你可能会惊讶，但这与如何受别人喜欢并不矛盾。一个人如果不能和自己好好相处的话，还能期望别人什么，又怎么能期望别人好好和你相处呢?

(2)培养一种能将别人视为一个独立个体的能力，并欣赏这种个别差别。要讨好别人，得先学会怎么向别人讨好。我们每个人都有不同的特点足以让人尊敬和钦佩，你只有找出每个人独特的地方，否则你很难欣赏别人的特点。

(3)培养你的享乐能力。你放慢自己的脚步，好好品尝一下自己所做的事情，同时尽量让自己参与周围发生的事情。因为你如果事事都做旁观者，你就会觉得自己并不重要，周围的事情也不重要。另外你还应期待一切愉快事情的发生，如果真的发生了就好好庆贺一番，继续强化你愉快的感觉。

(4)不要讥讽任何人。如果你事事讥讽别人，你可能就会觉得世界上的人都是以自我为中心、都只顾自己的利益，而且你会认为世界上没有一个人是真诚的、宽容的，每个人都想占别人的便宜，一点也不想付出。比讥讽本身更糟的是，你得继续用讥讽掩盖你的这种违反道德的行为，直到你对整个世界、整个人类都嗤之以鼻。

(5)对你重要的事情，如果你和别人持相反的意见，就准备面对他们。这对你了解自己的目的和别人的认同很有关系，也让别人知道你具有坚强的信念和强烈的感觉。如果你不珍重这种特质，你很难成为一个受人喜欢的人。

(6)尝试培养感受别人的经验和关怀别人经验的能力。这将会使你的生活更丰富，和别人的生活建立一种密切的关系，也会使你更可爱。

(7)学会分享朋友的快乐。同情别人的悲伤，这一点大多数人都会，但只有天使才会与别人分享快乐，因为他不嫉妒别人的快乐。所以，要学会这种特质。

(8)你是由自己创造的，所以你可以把自己塑造成理想的自我。你不要把自己看成是别人生活的牺牲品，也不要把别人看成是牺牲品。你与别人一样享有同样多的自我创造能力，这种能力会使你和别人同样可敬。

做成了这几点，你就能成为你想成为的人，你就是一个成功者。

□ 自我表现的4项法则

1．表现自己的诚实

在生活中每个人都希望交友时遇到的人是诚实可信的。但是由于世界上存在着虚伪和狡诈，使不少人都产生了"防人之心不可无"的戒备心理。这样，往往有的人满怀一腔真诚，却不能被他人理解和认识。要表现自己的诚实并不是制造一些假象欺骗他人，而是使用一些方法和技巧使自己本身固有的诚实之心更容易得到他人的承认和理解。

在现实生活中，要做到"诚实"二字，是需要勇气和代价的。在人与人之间的交往中，敢于承认自己的无知和缺点，往往能给对方留下很深的印象，增加对方的信任。

一般人都有不愿让别人看出自己不足的心理，因此"不懂"二字很难脱口而出。其实，你勇敢地承认自己不知道，反而可以增加别人对你的信任。因为坦诚地说出"不懂"，会给人留下诚实的印象，再则其勇气也是令人钦佩的。敢于承认自己无知的人如果说出其他的话，别人也会认为一定是千真万确的。

第2节：第一章 培养协调人际关系的能力(2)

在交往中，将自己的缺点明白表示出来，往往会得到别人的信任。因为一般人都是想方设法掩饰自己的缺点，所以有人如果有意暴露自己的缺点，反而会让别人觉得他诚实，从而对他产生信任感。当然，暴露自己的缺点，也不能把所有的缺点全部亮出，这样做非但不会得到好的效果，反而会破坏自己的形象，最好是：适当透露一些无关紧要的缺点，这样不会导致别人对你宣判"死刑"。

2．改善自己的形象

在人际交往中，经常出现这样或那样的失误，例如做了不利于对方的事，或讲了不适宜的话等。这样的事发生后，往往会使自己的形象造成损害，因此必须想办法补救。

要改善自己的形象，首先要正视自己的形象，认真反省、努力寻找补救和改正的办法，求得对方的谅解。有种人明知自己做错了事，也愿向对方承认，可是道歉时却尽量推托自己的责任，以逃避对方的责难。其实，这样做的效果，往往会造成逃避责任的极坏印象，并且还会使对方产生"此人根本没有承认错误的诚意"的感觉。

相反，如果我们在向对方道歉时，直截了当地承认自己的错误和应承担的责任，往往会取得较好的效果。因为这样一来，对方积蓄的一团怒气失去了爆发的机会，还会使对方感到你至少是诚实和勇敢的。在道歉之后，如能立即找出弥补自己过失的办法，还会大大改善自己的形象。在对方看来，你不只用道歉来承认错误，还设法用实际行动来弥补过失，表现出了强烈的责任感，这样做很容易获得对方的好感。

3．重视第一印象

由于第一印象具有鲜明、深刻等特点，因此，第一印象的好坏直接关系到交际的进行。

要给对方留下美好的第一印象，社交者首先应注意自己的外貌和举止。外貌包括衣着、发型等。一个成功的社交者，其衣着应符合自己的身份，并要根据自己的年龄、身材来决定服装的样式与色彩，做到贴身、整洁、美观、大方。发型则要考虑自己的脸型、职业及时令，以自然端庄取胜。在交际中，优雅的举止是社交的润滑剂，能起到推进交际进行的作用。举止不当是缺乏修养没有风度的自然流露，会影响自身的形象塑造，引起对方的不快，不利于社交的进行。

在第一次会面时，首先要强调举止大方。大方是自尊心、自信心的一种正确表现。交际者行为大方、动作洒脱，给对方的形象是开朗、坦率，从而刺激对方的交际欲望。但大方不能过头，还应该稳重，举止稳稳当当就能让对方感到踏实放心，觉得你是可以信赖的，心灵的大门也就愿意为你打开。在社交中，由于交际双方都处于平等地位，因此第一印象的好坏不仅与交际者本人的容貌举止、应酬答对有关，还与对方的性格特征、年龄职业有关。这就要求在交际时要细心观察，注意发现对方反应的心理特征和性格爱好，做到一把钥匙打开一把锁。如对方反应迅速、活泼好动、善于交际，那么交际者就要在大方稳重的基础上注意语言的流利和谈吐的幽默；倘若对方安静稳重、沉默寡言、反应缓慢，交际者的行动就不能大大咧咧、毛手毛脚，而宜作推心置腹式的谈心。谈话应含蓄文雅，并力求词能达意。这样根据不同的对象采取不同的交际方法，容易使对方感受到交际者的一片真诚，从而形成良好的第一印象。

第一印象的好坏尽管直接关系到交际的进行，但是在现实生活中，仅凭第一印象取人却不全可靠。因为第一次见面所能提供的判断材料不仅有限，而且往往是比较外表的东西，有的甚至还有一定的虚假性。在第一次见面时，双方均应十分注意"印象整饬"，即控制别人形成对自己的印象。行为者总是要选择适当的言辞、表情、姿态和动作，期望能在对方的心中留下美好的印象，为继续交往打下基础。因此那种一见如故就倾心相交或一语不合则杜门谢客的超速交际，难以

剔除那些虚假成分。所以如果任第一印象左右自己，不作长期、深入了解，很可能酿成大错。

4．让对方觉得你重要

要让对方觉得你重要，有四种具体方法：

(1)做一个好听众。专心听别人讲话的态度是我们能够给予别人的重大赞扬，这是一种暗示性赞扬，能使对方觉得自己重要。

(2)谈论对方感兴趣的事物。对领导，话题最好拉到他成长的历史；对老人，谈话应主要集中在他年轻时的伟绩；对青年，研讨的要点宜放在如何创业……不同的人，要求我们用不同的谈话方式和技巧。

(3)对别人表现出最大的热情。我们都有这样的经验，如果领导每次见面都与我们热情打招呼、促膝交谈，那一定会有这样的感觉："领导瞧得起我!"的确，给予别人的热情就是给予别人的支持和鼓励，能大大增强对方的自我肯定。如果你能给予别人最大的热情，别人会觉得你的形象高大，将心比心，别人也绝不会麻木不仁。

第3节：第一章 培养协调人际关系的能力(3)

(4)对人表现出诚挚的关切。这样做可以起到安抚、慰问的作用，表明对方在你心目中占据的位置，这对广交朋友是大有益处的。

□赞美别人不怕多

喜欢得到他人的赞美，这是人性的一个特点。我们很多人都喜欢他人赞美自己，就是自己对此过于吝啬，我们一直没有这种习惯，没有意识到"赞美"二字的魔力。这两个字不但让别人高兴，也让自己获得了无数的友谊和帮助。

其实，不仅成人需要赞美，小孩子也需要大人的赞美。不信你称赞一位小女孩说她长得漂亮可爱，或是她的洋娃娃很好看，看看她的反应如何?你也可称赞一位小男孩，说他长得很帅，说他的玩具枪好厉害，看看他高不高兴?

成人看似心智成熟，其实需要赞美的心理并未消失，所以女孩子买了新衣服，总要问问女伴"好不好看?"如果说好看，她便乐了。男人呢?如果说一位年轻人长得又帅又酷，他准高兴；对中年人说他有性格，他也一定开怀!所以，在社会上行走，你一定要善用"赞美"二字的魔力，它可以提高、润滑你的人际关系，让你到处受欢迎。

那么我们应该怎样赞美他人呢?其中也有一些诀窍。

赞美要自然、顺势。不必刻意为之，过于刻意会显得"另有所图"，可能对方不领情，反而弄巧成拙。此外，也不必用大嗓门赞美，这反而变成酸葡萄，有挖苦的味道了!最好是私下向对方表明你的看法，这种表示方法也比较容易造成双方情感的共鸣!

赞美要看对象。对喜欢漂亮的女孩子你就要赞美她的打扮；有小孩的母亲，最好赞美她的小孩，"慈母眼中无丑儿"，赞美她的小孩"聪明可爱"准没错!工作型的女孩子除了外表之外，也可赞美她的工作绩效；至于男人，最好从工作下手，你可称赞他的脑力、耐力，当然如果他已婚，也可赞美他的妻子、小孩。

用词不要太肉麻。能适当地表达你的意思就可以了，而且也不宜太夸张，太夸张也会让人感到是一种挖苦。一般来说，"不错"、"很好"、"我喜欢"之类的用词就够了。

多赞美"小人物"。当他们有一点小表现，赞美他们两句，包你收了他们的心，因为他们平常欠缺的就是赞美!很多人往往不会想到去称赞他们!

其实人都需要肯定，尤其是外人的肯定。有外人的肯定，自己的存在便有了安全感，而赞美就是肯定的一种形式。赞美不用花钱，又可鼓舞人心，让人快乐，并为你赢得友谊，你又何乐而不为呢?

□创造良好的第一印象

每个人都懂得第一印象的重要性，这在商场上尤其重要。因为商场上的交往不同于一般交往，可以依靠时间来考验--可长可短，由自己决定；再者，做生意对人有不同的要求，大家都懂得商界有风险，所以打交道也特别谨慎。前者决定了人们在商务交际中都不愿浪费时间，所以不必也不愿去应付一些与实际无关的把戏，后者则决定了双方不可能一下子就亲密无间。所以第一印象就显得特别重要，因为弄不好就会永远失掉机会，或者使对方更加提防。

好在第一印象是能够创造的。俗话说："石头是死的，人是活的"，人可以根据时间、地点、交际对象的情况来创造环境和气氛，在别人心目中建立一种好的印象。

一般说来，初次见面，要留下好印象得注意下面几点：

(1)按照对方习惯的规则行事，不对对方的生活习惯构成威胁；

(2)做对方喜欢的事，不做对方不喜欢的事；

(3)证明别人的看法和观点是对的，而不是强求别人接受自己的看法和观点；

(4)你是否是对方喜欢打交道的那种人；

(5)你的举止言谈和对方最不喜欢的那类人没有共同之处。

这几条归纳起来，可以称为"一致原则"、"讨好原则"、"合作原则"、"期待满足原则"和"安全原则"。

显然，这"五项原则"对不同的人有不同的要求。这一方面说明生活和人是复杂的，并没有统一的模式；另一方面也说明创造好印象是绝对可能的，不管你本人的条件如何，只要你摸清了情况，把握了对方的心理，就一定能够创造奇迹，给对方留下美好的印象。

这种好印象往往来自以下几个方面：

一是尽可能了解对方。这是创造良好第一印象的基础。所以，一般西方人在交际中都极注意收集对象的资料，从商务状况到个人爱好都非常重视。这也就是说，所谓"第一次见面"只是表面上的，实际上并不是对对方一无所知，一切都不过是"装着不知道"而已。比如与一位四川人一起吃饭，你有意无意地向对方大大赞美一番川菜而对方并不认为你知道他是四川人，一定会得到良好的反馈。

第4节：第一章 培养协调人际关系的能力(4)

二是营造好的气氛。这个气氛有两方面的意义，一方面是让对方感到舒服，符合对方的爱好；另一方面是让对方了解你的格调。

三是制造话题。即让对方有话可说，发挥对方的长处，这样才能显示自己的兴趣正好和对方相一致。

四是有所承诺。承诺并不指生意上的，很可能是某些很细小的事情，比如查一个日期，告诉对方他想知道的某天报纸上的一则报道。承诺是为了使别人感到可以信赖，有兴趣和你继续交往，这也说明好的第一印象并非一见面就确定下来，很可能是在见面之后才形成的。比如对方无意中提到一件事，也根本没想到你会记得它，结果第二天就接到你的电话，你认真地告诉了他有关的资料，这肯定会给对方一个难忘的印象。

交际作为一门学问，与人们的生活息息相关，形成了自己独特的规律和特点。尤其在商务方面，交际有时虽以个人的形式进行，而实质上却代表着一个社会组织，这也是为企业树立形象的一种工作。交际的水平是由人的素质决定的，与人的文化修养有密切关系，说话、做事是否得体，举止给人的印象是好是坏等等，都影响着一个人的交际。生活在现代社会，多少应了解这门学问，掌握一些社交的技巧。

交际广泛地存在于社会生活的方方面面。私人之间的交际不妨根据性格而定，即使随便一些，甚至不拘礼数也没有关系，大家都是熟人，不必计较。然而当交际与商务挂钩，成为一种商务的交际时，就不能马虎应付、潦草行事了。

在比较正式的交际场合中，要注意以下事项：

要熟悉在场各位的地位、职业、个性、相互关系等，敏锐地抓住大家感兴趣的话题。在谈话中，不但要注意让每个人都有说话的机会，而且要注意运用心领神会的非语言沟通，尽可能让大家都感觉到对方的存在，而不是被忽视，要让别人都感到你是在同他交谈。

当有不相识的客人时，要引荐介绍，并友好地问候，以造成融和、轻松的气氛。同时还要运用得体的语言，以便加深大家对自己的印象。

要善于引导。别人热烈交谈时，要耐心地注意听，当一名好的听众；遇到大家沉默时，找一些让大家都感到适合的话题，提起大家的兴趣，保持良好的社交气氛；交谈出现争执时，不要偏帮庇护，避免将自己也卷入争论中，要善于和事解围，打破尴尬的局面。

尽可能与每个人沟通，了解别人的感想和愿望，巧妙地传达自己的意愿，给社交活动留下美好的回忆，也给别人留下美好的印象。

交际是人与人之间在交往中建立起来的直接的、带感情色彩的关系。在交往中有物质交往、精神交往，这些都是通向社会关系的桥梁。人际关系的好坏影响着事业的成绩、组织的前景，不善于交际的人往往会在工作中遇到种种有形或无形的障碍，严重者还会被社会淘汰。

□赢得别人的信赖

在社交圈中如鱼得水的人，往往是值得信赖的人。因此，赢得别人信赖是增强社交能力的有效途径。那么，在较短的时间内怎样才能赢得别人的信赖呢?

1．主动热情

主动、积极地与人交往，能在交往中汲取营养、增长见识、培养友谊。

在交往中要热情，充满青春的气息，具有强烈的进取心。不能未老先衰，萎靡不振。富于感染力，使周围的人能够从你身上得到启发和鼓励，创造交流思想、情感的环境，要使人们因为有了你的存在而兴奋、活跃。但热情也应有度，过分热情则容易让人感觉虚情假意。

同时，还要具有强烈的自信心。特别是男性，在女性眼中，只有有自信心的男士才会让女性觉得有力量感，产生靠得住的感觉。如果

没有自信心，让人觉得此人干什么都不会成功，不但产生不了信赖的心理，相反，还会从心里瞧不起你，认为你是一个无足轻重之人。

2．正直善良

社交中善于区分真、善、美与假、丑、恶，敢于主持正义，向邪恶势力和不义行为进行斗争。只有这样，人的形象才能鲜明。

正直善良的人应当有原则性。遇事分清主次轻重，该妥协的妥协、该退让的退让、该坚持的坚持。不能拘泥小节、计较细枝末节，而要深明事理、识大体、顾大局。

只有正直善良之人才能表现出以下几点品质：

谦虚。谦虚是受人欢迎的良好品质。不要因为自己比他人能力强而自傲，谦虚会使你赢得更多的朋友。

善思考。待人接物要动脑筋，善于思考问题。遇事要有自己的看法，但不要把不成熟的看法胡乱讲出来，这样会使人觉得你幼稚、缺乏经验。

诚恳。诚恳能使你得到朋友的信任，赢得别人对你的尊敬。

第5节：第一章 培养协调人际关系的能力(5)

这三点品质是赢得别人信赖的关键，很容易让人把你引为至交。

3．善解人意

如果你想成为一个值得信赖的人，让人乐于与你长期交往，那么你就要善解人意，时时刻刻都能从对方的言语、眼神、表情的微妙变化、手势中去体察他(她)内心的微妙变化，并恰如其分地给予其安慰、关心、体贴，让对方感觉到一股暖流从心头流过，这样对方才视你为值得信赖之人。

善解人意起码要做到三点：

一是善于理解。同人打交道，要善于理解别人。理解别人的情感、行为、需要和痛苦。理解是对朋友最大的帮助和支持。

二是需要宽容。允许别人和你的看法不一致。别人侵犯了你的利益，若无碍大局，要适当地原谅他。要容忍别人与你有不同的生活方式，有与你不同的处世哲学。但是宽容不是纵容，要有原则和主见。

三是懂得默契。默契会使你在交往中体验到被理解的快乐，感到温暖和力量。友谊与爱情会在默契的交往中扎根，默契的合作又会在友谊与爱情的浇灌中达到新的境界。

4．自然坦率

人家要信赖你，自然对你要有一个大概的把握，如果对你的性格特点、为人处世连皮毛都摸不着的话，信赖根本无从谈起。因此，要让别人产生信赖感，切忌矫揉造作、刻意粉饰自己。对别人也不必曲意奉迎、虚于敷衍。坦诚相见，展现真实的自我，让人感觉真实可信。女孩子自然流露出的腼腆娇羞、天然纯情，比忸怩作态让人感觉亲切可爱得多，妩媚动人得多。男孩子自然表现的幼稚、信心、冲劲，比故作深沉让人觉得可靠、轻松。自然坦率的心境和举止，实际上是最大限度地表现自己的才能和潜力。

5．守信重诺

讲究信用是一种可亲可敬的美德。人们不仅以讲究信用表达对他人的尊敬，而且在市场经济社会，信用往往是维持社会正常秩序的基础。在经济领域中，信用是靠契约、法律来制约的。在为人处世方面，信用也会受到道德的规范。

然而，很多人对此不大介意，认为小事一桩。比如当某人约会迟到了，让别人等他，这是一种无礼行为，除了严重的事故或者突然生病外，一般绝对不应该找其他借口来为自己的迟到开脱，倘若确实是意想不到的事情发生了，像飞行被取消、汽车被偷、桥断了等类似情况，最好先打电话告诉对方，你要迟到了。守信用是赢得别人信赖的重要因素。

6．乐于助人

关心、支持和帮助别人，是一种美好的品质。热心助人，能使你与别人和谐相处。

朋友、同事相处，谁都需要得到他人的帮助。有的人既想要朋友，又不想承担一定的责任和义务，这些人是难以得到别人的信赖的。纽约市一家旅行社的女经理拥有众多的朋友，为什么呢?因为她无论何时发现朋友遇到了困难，都会全力以赴去帮助他们。一位朋友被解雇了，她就在自己的代理处给安排一份工作；当未婚的朋友抱怨生活孤寂时，她就为其牵线搭桥；为了朋友，她放弃了许多自己喜欢的事情，得到的只不过是一束鲜花或一封感谢信。然而，她却感到十分快乐和幸福。

帮助人决不能勉强，这样会使你的朋友、同事感到不自在，因为求人者总有一种不安的心理，见到你为难的、不情愿但又勉强为之的神态，他们会后悔向你表明真相。这样，使你劳而无功，还不如爽快一些。

帮助人不可带附加条件。过于强调条件，会在无形中失掉许多朋友。对方会因畏惧你的"条件"而不敢接受你的帮助。失掉人心、失掉朋友才是最大的损失。

□怎样说出令人高兴的话

每个人都有享受快乐生活的权利，而给别人带来快乐的人自己就拥有了两份快乐，你愿不愿意学做一个快乐的人?

快乐的人能以自信的人格力量鼓舞他人。自信是人生的一大美德，是克敌制胜的法宝。在社交中，和一个充满自信心的人在一起，您会备感轻松愉快，即使遇到困难挫折，也会以乐观自信的态度去克服。这种人格力量本身对别人也是一种鼓舞。

快乐的人能用富有魅力的微笑感染别人。人人都希望别人喜爱自己、重视自己。微笑能缩短人与人之间的距离、融化人与人之间的矛盾，释解敌对情绪，生活中没有人拒收微笑这一"贿赂"。

快乐的人能不惜代价让对方快乐起来。谁不希望自己快乐?如果您是能给对方带来快乐的人，你也会是一个受欢迎的人。为了使对方快乐，你应多寻找一些引起人快乐的方法，有时，为了让别人快乐，可以不惜一切代价。

快乐的人能让幽默在尴尬场面触发笑声。幽默是快乐的杠杆、是生活幸福的源泉、是社交的润滑剂。应付日常生活中最让人伤脑筋的尴尬局面，最神奇的武器往往是幽默，幽默的语言常常给人带来快乐，你要推销你的快乐，最好的广告就是幽默。

第6节：第一章 培养协调人际关系的能力(6)

快乐的人能说出令人高兴的话语。让人喜欢与你交谈的前提是能使谈话顺利地进行下去，重要的是选择符合对方兴趣、年龄、工作的话题。例如，对于女性，问人家："有恋人了吗?""今年几岁?"人家只能认为你是"神经质的人"。若有位男士对你刨根问底，那你一定也不会对他产生好印象。所以在开始谈话时应先问"怎么样，喜欢体育吗?""这件衣服非常好看呀!"这些对方的兴趣及爱好等，从对方感兴趣的事情开始切入话题。

一定要避开以身体的某一特征为话题的谈话。必须注意不要谈论身体太胖啦、头发太少啦等对方比较在意的事情。另外还应避开政治、宗教、思想的话题，因为每一个人都有不同的生活方式和自己的想法。

如果你想要自己快乐，也能让别人快乐，那么你要经常自我检查一下：你是否话说得太快?如果是，可能会给听众一种神经质的印象；你是否讲得太慢?如果是，可能会给听众一种你对自己所讲的缺乏把握的印象；你是否含糊其辞?这是一种缺乏安全感的明确标志；你是否用一种牢骚的语调说话?这是一种自我放任和不成熟的标志；你的声音太高而刺耳吗?这是神经质的又一种标志；你用一种专横的方式说话吗?这意味着你是固执己见的；你用一种做作的方式说话吗?这是一种害羞的标志。

快乐的话语是诚挚自然的，饱含着信心与精力，还隐含着一种轻松的微笑。如果你掌握了这个诀窍，那么你的朋友和你都会快乐似神仙。

□尽量避免和别人发生冲突

一个人即使为协调人际关系做出了很多努力，事实上仍然不能完全避免同别人发生冲突。只要人们之间发生交往，就会或多或少产生矛盾，这是人的天性决定的。

发生矛盾的原因不外乎以下六点：

1．观点不同

这是人们之间发生冲突的最主要的原因，多见于领导成员之间，也经常发生在学术界。古人云：道不同不相为谋。由于对同一个问题产生不同的看法，人们之间便相互产生矛盾和隔阂，进而导致双方互存偏见、相互攻击，以致发展到势不两立的地步。

2．趣味相异

这类冲突多发生在同事之间、邻里之间。不同的人有不同的趣味和爱好、有不同的优点和缺点，甲所崇尚的东西乙未必就崇尚，乙所追求的东西甲可能嗤之以鼻。世界上没有两片相同的树叶，也没有两个志趣完全相同的人。俗话说：物以类聚，人以群分。志趣不同的人是难以建立密切的联系的。

3．感情不和

这类冲突主要发生在亲属之间，如夫妻矛盾、婆媳矛盾、父母与儿女之间的矛盾等。家庭是一个人生活的主要场所，如果后院经常起火，一个人是难以把精力和注意力全部投入到事业上的。一个在事业上建立了辉煌成就的人，必定离不开家庭的支持。一个成功的男人背后必定有一个做出巨大牺牲的女人，反之亦然。

4．个性抵触

性格、气质不同以至相反的人相互之间也会产生冲突。例如，一个急性子人会看不惯一个慢性子人做什么事都磨磨蹭蹭；一个慢性子人又会抱怨一个急性子人干什么都风风火火。总之，这两种人常常相互不能理解和谅解，结果便产生一些矛盾。

5．产生误会

人和人相处，即使主观上不想发生摩擦，但仍然难以避免产生一些误会，有些误会甚至还是根深蒂固、难以消除的。

6．发生纠纷

生活中有些冲突是隐性的，比如志趣不同的两个人之间的冲突未必就公开化，但是也有不少矛盾是会激化的。例如同事之间、邻里之间，甚至两个陌生人之间，都往往会因一点小矛盾而发生显性的冲突，轻则产生口角，重则拳脚相加，以至于发展到不共戴天之仇。

产生矛盾的原因有很多，归根结底还是由于诸如狭隘自私、敏感多疑、刚愎自用等人性的弱点造成的。人们思考和处理问题往往习惯于从自我出发，平时疏于同别人理解和沟通，因而出现矛盾后，总认为真理在自己手中，别人都是错的。

发生这样那样的冲突应该说对双方都是不利的，必然会对各自的事业产生消极的影响。一个想要成就一番大事业的人，必须想方设法避免不必要的冲突，千方百计地消除各种矛盾，使自己有一个宽松和谐的工作和生活环境。

那么，一个想成就一番大事业的人，如何才能防止同别人产生冲突呢?

1．要胸怀宽广、高瞻远瞩，凡事讲大局、讲风格、讲团结，调动一切积极因素为一个共同的目标而努力。

2．要注意调查研究，及时掌握员工的思想动态，努力化解各种矛盾，防患于未然，减少或完全消除人们之间的隔阂。

第7节：第二章 征服人心，赢得合作(1)

3．以理解的眼光看别人，懂得大千世界是五彩缤纷的，人也是各种各样的。别人不可能完全同我们有一样的志趣，我们不能像要求自己那样要求别人，每个人都有自己的个性和特点、有不同的长处和短处。

4．宽容别人的过错。我们应明白世上没有十全十美的人，包括自己在内谁都有缺点，谁都有可能犯错误，要给别人改正错误的机会，就像希望别人也原谅自己的过失一样。

5．对别人不要求全责备，要小事糊涂，大事明白，记住"水至清则无鱼"。对别人要求过高就会曲高和寡，对别人太苛刻就会拒人于千里之外，对别人横挑鼻子竖挑眼，就没有人同我们共事。

6．除非是涉及原则性的问题要搞清楚是非曲直之外，对一些无关紧要的事，不能抓住不放，要大事化小、小事化了，甚至有意装糊涂。绝不应简单问题复杂化，本来没有多大的事，却非要弄个水落石出、论出个我是你非，那只能是"天下本无事，庸人自扰之"。

7．冤家宜解不宜结。即使有了矛盾，也应开诚布公，想方设法寻求理解和沟通，就事论事，不要把矛盾扩大，要勇于做自我批评，以自己的真诚换取别人的理解。

总之，化解矛盾要首先从自己做起，记住你如何对待别人，别人也会如何对待你，要走进别人的心灵，自己就要首先敞开胸怀。

第二章 征服人心，赢得合作

有一句名言："帮助别人往上爬的人，会爬得最高。"如果你帮助一个孩子爬上了果树，你因此也就得到了你想尝到的果实。而且你越是善于帮助别人，你能尝到的果实就越多。

□要竞争，更要协作

竞争是生物界和人类社会的一个普遍规律。所谓竞争，就是充分发挥自己的才能，追求成功并力求超过他人、成为先进者。这种竞争

就是自立、自强、敢为天下先。正当的目的、手段和方式下的竞争，能使每个人的智慧、才能和人格得到充分的发展和表现，从而大大提高人生的效率、实现理想。因此，只有在竞争中自立自强的个体所组成的群体，才能有整体的活力和创造力；没有竞争的个体所组成的群体，是缺乏生命力和创造力的。因此，竞争是群体发展和富有创造力的根本机制。

但是，要使个人的竞争性能够正常发挥，必须同时发展群众意识，使每个人都能主动、积极地与他人协作、互助。竞争本身是智慧、才能的比赛，同时也是品德、人格的比赛。在竞争中，竞争者一方面要不怕强者、不怕嫉妒、敢于争强、力求争先；另一方面，又需要善于同他人协作、互助，增长群体情感和合作精神。事实上，竞争本身就需要互相信息交流以及友谊鼓励和支持，在交际和协作中，人们得到知识、增长经验，提高取得成功的能力，正是竞争激发着人们强烈的协作愿望和行动。

成功者的道路有千千万万，但总有一些共同之处。在"杰出青年的童年与教育"调查中，我们能够看到杰出青年大多数是善于与他人团结协作的人。那些杰出青年在童年与他人一起做了好事时，希望得到教师表扬的占58．78%，希望表扬时先提自己的占36．4%，希望只表扬自己的占4．05%。这说明，杰出青年在童年时能够较清晰地认识自我和他人的关系，了解个人在集体中的地位和角色，并善于从他人的角度考虑问题，所以受到同龄人的欢迎。杰出青年不仅与同伴合作密切，与父母和老师也能够愉快相处。调查显示：杰出青年通常对父母交代的事情愿意去做的占91．22%；经常帮助父母做家务的占81．08%；与教师关系平和的占45．95%；对于教师的不同意见，杰出青年有较强的独立性，附和教师意见的只占8．78%；能以相对温和的态度接受老师意见的占72．30%。由此可见，团结协作是许多成功人士的共同特性。

实际上，任何一个人，任何一个民族、国家，都不可能独自拥有人类最优秀的物质与精神财富。随着人们相互依赖程度的进一步加深，那种一人打天下的思想多少显得有些幼稚。封闭的个人和孤立的企业所能够成就的"大业"已不复存在，合作与团队精神将变得空前重要。缺乏合作精神的人将不可能成就事业，更不可能成为知识经济时代的强者。我们只有承认个人智能的局限性、懂得自我封闭的危害性、明确合作精神的重要性，我们才能有效地以合作伙伴的优势来弥补自身的缺陷、增强自身的力量，才能更好地应付知识经济时代的各种挑战。

每个人的能力都有一定限度，善于与人合作的人能够弥补自己能力的不足，达到自己原本达不到的目的。有一句名言："帮助别人往上爬的人，会爬得最高。"如果你帮助一个孩子爬上了果树，你因此也就得到了你想尝到的果实。而且你越是善于帮助别人，你能尝到的果实就越多。

第8节：第二章 征服人心，赢得合作(2)

有些年轻人却信奉另外一种哲学：财富总是有一定的限度，你有了，我就没有了。这是一种享受财富的哲学，而不是一种创造财富的哲学。财富创造固然是为了分享的，但是我们的注意力并不在这里，我们更关注的是财富的创造。同样大的一块蛋糕，分的人越多，自然每个人分到口中的就越少。如果这样斤斤计较，我们就会去争抢食物。如果我们是在联手制作蛋糕，那么，只要蛋糕能不断地往大处做，我们就不会为眼下分到的蛋糕太小而备感不平了。因为我们知道，蛋糕还在不断做大，眼前少一块儿，以后随时可以再弥补过来。而且，只要联合起来把蛋糕做大了，就根本不用发愁能否分到蛋糕。

合作具有无限的潜力，因为它集结的是大家的智慧和力量；竞争的所得是有限的，因为它激发的是个人或少数人的力量。

合作就是个人或群体相互之间为达到某一确定目标，彼此通过协调作用而形成的联合行动。参加者须有共同的目标、相近的认识、协调的互动、一定的信用，只有这样才能使合作达到预期的效果。在合作中，双方的目标是共同的，所取得的成果也是共享的。所谓竞争就是互相争胜，要有输与赢，一方以胜利者的面目出现，欢呼自己的胜利；一方则是失败者，在人后悄悄地舔着自己的伤口。一方的喜悦是建筑在另一方痛苦之上。而合作则是以寻求双方都赢为目标的。

随着社会的发展，人们越来越需要精诚团结，在共同的大目标下努力把事情做好。虽然我们生活在一个竞争取胜的社会，但社会需要的不是你死我活的争斗，不是相互扼杀，而是共同发展。只有这样，我们的社会才能进步，我们的国家才能有希望，我们中的每一个人才能得到更好的发展。韩国"现代集团"的领导者之一郑梦准说："企业需要发展，不能单靠某个人，只有依靠集体，个人才能创造出成绩。"不仅企业如此，我们生活中的绝大多数事情都离不开合作，像足球赛、

篮球赛、排球赛等各种比赛项目，都要求队员们保持彼此之间的良好协作。音乐伴奏也是如此，只有配合默契，方能奏出优美的乐曲。

作为新世纪的年轻人，一定要积极参加集体活动，通过群体活动培养自己的协作意识。如果希望自己成为一个受人欢迎的人、一个快乐的人、一个成功的人，就要放弃自私自利的狭隘思想，培养合作精神，增强团体意识。

□学会与人牵手

"牵手"在这里指的是双方合作。青年人要想成大事，必须学会"牵手"，一方面可以弥补自己的不足，另一方面可以形成一股合力。

团结才有力量。只有与人合作，才会众志成城，战胜一切困难，产生巨大的前进的动力，说合作是生存的保障实不为过。所以，养成良好的合作的习惯直接关系到青年人的前途大业。

一盘散沙，尽管它金黄发亮，也仍然没有太大的作用；如果建筑工人把它掺在水泥中，就能成为建造高楼大厦的水泥板和水泥墩柱；如果化工厂的工人把它烧结冷却，它就变成晶莹剔透的玻璃。单个人犹如沙粒，只要与人合作，就会起到意想不到的变化，变成不可思议的有用之材。青年要学会与人合作，掌握这种才能，从而领导自己的事业向前。

不是所有人都能有效地与人合作，善于团结的人，天生就是一个领袖人物。他能引导其他人进行合作，或者引导他们团结在自己周围完成一项共同的工作；他善于鼓舞他人，使他们变得活跃；通过他的协作，他完成了单靠自己无法完成的工作；在他的协作下，以他为核心的这些人给社会提供了更加有效的服务。

有些人天生是服从者，他们不知道一件事情牵涉的范围有多大，不知道该如何面对和处理棘手的问题。但他们也有与人协作的愿望，只是他们的协作是一种消极的协作。他们会说："你看我适合干什么，只要你安排了，我就会尽心去做。"所以，通过是否善于合作，可以区分出一个青年人是不是一个可成大事的人。

可成大事的人有极强的号召力，能鼓舞并指挥他属下所有的人员获得比在没有这种指挥影响力之下更大的成就。要想成功，必须拥有这种精神。为达到这一目的，可通过自愿的方式，也可通过纪律的强制。个人不断修正自己的想法，与他人达成谅解与合作。

成大事者最赞赏的一种人际关系是和谐发展，为什么?人和，万事兴。人与人相处是一件很平常的事，人本来就是群居动物；但人与人能够美好而又和谐的相处，却是一件很不容易的事。三教九流，人也各异。惟有和谐相处，生活才会美好，因为和谐是美的最高境界。而这种境界是需要用良好的合作来维持的。

第9节：第二章 征服人心，赢得合作(3)

"21世纪是一个合作的时代，合作已成为人类生存的手段。因为科学知识向纵深方向发展，社会分工越来越精细，人们不可能再成为百科全书式的人物，每个人都要借助他人的智慧完成自己人生的超越，于是这个世界充满了竞争与挑战，也充满了合作与快乐。

合作不仅使科学王国不再壁垒森严，同时也改写了世界的经济疆界。我们正经历一场转变，这一转变将重组下一个世纪的政治和经济。将没有一国的产品或技术，没有一国的公司，没有一国的工业。至少将来不再有我们通常所知的一国的经济。留存在国家界限之内的一切，是组成国家的公民。"

在21世纪的今天，世界化的科学与技术的合作早已超越了国境线，许多大公司开始做出跨国性联姻，财力、物力与人力的重新组合导致了生产效率的提高和社会物质财富总量的增加，必将使科学技术的成果在更广泛的范围内造福于人类。

青年人要学会合作，与人共处有着深刻的内涵。学会共处，首先要了解自身，发现他人优点，尊重他人。教育的任务之一就是要使学生了解人类本身的多样性、共同性及相互之间的依赖性。学校开设的诸种科目，无论是社会学科还是人文学科，都是为了传递人类的思想文化遗产，增进对于本民族和其他民族的了解，认识各自的文化特性和共同价值。了解自己是认识他人的起点和基础，正所谓"设身处地"。同时，教育作为个体社会化的过程，也注重从了解他人、他国、他民族的过程中更深切地认识自己，认识本国、本民族，这种了解和认识始自家庭，及于学校，延至社会，推而广之于国际社会和各国人民及其历史、社会、经济、政治、文化、价值观念、风俗习惯、生活方式等等，并从这种深入的了解之中，培养人类的尊严感、责任心、同情心和对于祖国、同胞和人类的爱心。

学会共处，就要学会平等对话、相互交流。平等对话是互相尊重的体现，相互交流是彼此了解的前提，而这正是人际、国际关系和谐共处的基础。

学会共处就是要学会用和平的、对话的、协商的、非暴力的方法处理矛盾，解决冲突。

作为年轻人学会共处，最有效的途径之一，就是参与目标一致的社会活动，学会在各种"磨合"之中找到新的认同，确立新的共识，并从中获得实际的体验。青年人积极投身社会实践活动，不仅能提高自己的工作能力，也能够提高社交能力和与人相处的能力。

良好的人际关系，对你的将来，对你的一生都会有很大的影响，一定要慎重。青年人要认识到这一点，养成良好的合作的习惯，从而获得良好的人际关系，为成功奠定基础。

□ 舍弃合作，难以做大人生局面

真正的合作，是取得成功的最佳方法。因此凡是成大事者，都力图通过合作的方式完善自己。

青年人一定要注意，做事切不可独断专行、万事全包。因为一个人的能力是有限的，只有善于与人合作的人，才能够弥补自己能力的不足，达到自己原本达不到的目的。善于完善自己的青年人也一定是有着良好习惯的人。

清末名商胡雪岩，自己不甚读书识字，但他却从生活经验中总结出了一套哲学，归纳起来就是"花花轿子人抬人"。他善于观察人的心理，把士、农、工、商等阶层的人都聚拢起来，以自己的钱业优势，与这些人协同作业。由于他长袖善舞，所以别的人也为他的行为所打动，对他产生了信任。他与漕帮协作，及时完成了粮食上交的任务。与王有龄合作，王有龄有了钱在官场上如鱼得水，胡雪岩也有了机会在商场上发达。如此种种的互惠合作，使胡雪岩这样一个小学徒工变成了一个执江南半壁钱业之牛耳的巨商。

能力有限是我们每一个人的问题。只要有心与人合作，善假于物，那就有可能避免这个缺陷。如果能取人之长、补己之短，而且能互惠互利，那么合作的双方都能从中受益。通过别人实现自己的愿望这是一种智慧，虽然不可能每个人都达到这一点，但每个人都可以与他人合作，携手做出更大的事业。

过去农村闭塞，人们获取财富极端困难。一个人一生中难得有一桌一椅一床一盆儿一罐，所以那时农村分家是件很困难的事情。兄弟妯娌间为了一个小罐、一张小凳子，便会恶语相向，竟至大打出手。后来人们走出来了，兄弟姊妹都往城里跑，财富的积累越来越多。回过头来，他们发现各自留在家里的亲眷根本犯不着为一些鸡毛蒜皮儿的事生气。相反，嫂子留在家里，属于弟弟的田不妨代种一下；父母留在家里，小孙子小外孙也不妨照看一下。相互帮助，尽量解除出门在外的人的后顾之忧。反过来，出门在外的人也会感谢老家亲戚的互相体谅和帮助，一种新的农民关系就诞生了。这种哲学就是：你好，我也好，协作起来更好。

第10节：第二章 征服人心，赢得合作(4)

青年人，首先要搞好人际关系，养成与人合作的良好习惯，才会在事业发展中获得他人的帮助，才能与他人携手共建未来。

做人应以诚为本，合作中亦然。只有真诚才能赢得别人的信赖。

荀子说："人，力不若牛，走不若马，而牛马为所用，何也?曰：人能群，彼不能群也。"既然与人交往是人的一种本能，与人合作又是快乐的源泉，那应当把它融于生活之中，建立良好的社会关系，在合作中体味成功的快乐，展现良好的品格。

□学会借用别人的智慧

俗话说：一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。善于发现自己和别人的长处，并能够利用，不嫉妒别人的长处、不护自己的短处，能够协调别人为自己做事，与合作人之间建立良好的信誉，是成功者的法则，也是人与人之间共同发展的主旋律。

如果你觉得有必要培养某种你欠缺的才能，不妨主动去找具备这种特长的人，请他参与相关团体。三国时的刘备，文才不如诸葛亮，武功不如关羽、张飞、赵云，但他有一种别人不及的优点，那就是一种巨大的协调能力，他能够吸引这些优秀的人才为他所用。多一样才华，等于锦上添花，而且通过这种渠道结识的人，也将成为你的伙伴、同行、同事、专业顾问甚至变成朋友。能集合众人才智的公司，才有茁壮成长、迈向成功之路的可能。

能够发现自己和别人的才能，并能为我所用的人，就等于找到了成功的力量。聪明的人善于从别人的身上汲取智慧的营养来补充自己，从别人那里借用智慧，比从别人那里获得金钱更为划算。读过《圣经》的人都知道，摩西要算是世界上最早的教导者之一了。他懂得一个道理：一个人只要得到其他人的帮助，就可以做成更多的事情。

当摩西带领以色列子孙们前往上帝许诺给他们的领地时，他的岳父杰塞罗发现摩西的工作实在繁多，如果他一直这样下去的话，人们很快就会吃苦头了。于是杰塞罗想方设法帮助摩西解决了问题。他告诉摩西将这群人分成几组。每组1000人，然后再将每组分成10个小组，每组100人，再将100人分成两组，每组各50人。最后，再将50人分成五组，每组各10人。然后杰塞罗又教导摩西，要他让每一组选出一位首领，而且这位首领必须负责解决本组成员所遇到的任何问题。摩西接受了建议，并吩咐那些负责1000人的首领，只有他们才能将那些无法解决的问题告诉给他。

自从摩西听从了杰塞罗的建议后，他就有足够的时间来处理那些真正重要的问题，而这些问题大多只有他才能解决。简单地说，杰塞罗教导摩西学会了如何领导和支配他人的艺术，运用这个方法调动集体的智慧。

作为一个努力成功的人，当你有了切实可行的行动计划之后，不妨把你的梦想蓝图、未来展望，与你的家人、亲友、同事、同行等共享。律师、银行家、会计师也不失为帮你出主意的好对象，多向他们请教，听听不同的声音。

与人讨论你的计划时，要给对方畅所欲言、尽量批评的机会。他们会提出许多问题，甚至指出你从未留心的地方，点出你看不见的机会。在这股动力驱使下，你必须一一找出答案，可以把眼光放得更远，做到未雨绸缪。

把你身边有智慧的人充分调动起来，形成一个智囊团，在你招兵买马、找智囊团成员之前，别忘了以下几点：这些人对你各有何帮助?这些人的才能与经历，能帮你什么忙?你如何回报他们与你合作的诚意和贡献?你的事业是否可以助他们实现他们的梦想?接受他们对你的批评与建议，必定会促使你认真检讨自己的计划，也强迫你思考。你必须让他们对你单刀直入、毫不留情。要是你针对他们所提的问题，无

法找出合理的答案，你大概就有必要回到规划的阶段，重新思考一下你的方向。

有了智囊团之后，还要广泛接受大家的意见，多和不同的人聊聊你的构想。你接触的人际范围愈广，决心就会更坚定。多用点脑子来观察身边的事物，多用些时间来倾听各类的意见和评语，观察别人对你的做法有何反应。在这些与你聊过的人当中，你可以发现，谁愿意与你一路同行，谁又会扯你后腿。然后再对你身边的人进行选择，找到真正可以共同发展的伙伴。

用心去倾听每个人对你的构想计划的看法，是一种美德，它是一种虚怀若谷的表现。我相信，他们的意见，你不见得各个都赞同，但有些看法和心得，一定是你不曾想过、考虑过的。广纳意见，将有助于你迈向成功之路。

万一你碰上向你泼冷水的人，就算你不打算与他们再有牵扯，还是不妨想想他们不赞同你的原因是否很有道理?他们是否看见了你看不见的盲点?他们的理由和观点是否与你相左?他们是不是以偏见审视你的构想?问他们深入一点的问题，请他们解释反对你的原因，请他们给你一点建议，并中肯地接受。

第11节：第二章 征服人心，赢得合作(5)

还有一种人，他们对谁的梦想都会大肆批评，认为天下所有人的智商都不及他们。其实他们根本不了解你想做什么，只是一味认为你的构想一文不值、注定失败，连试都不用试。这种人为了夸大自己的能力，不惜把别人打入地狱。要是碰上这种人，别再浪费你宝贵的时间和精力苦苦向他们解释你的理想。他们不值得你关注，还是去寻找能够与你一同分享梦想的人吧。

□对合作者不能求全责备

当你要对一个合作者求全责备的时候，你不妨想一想，我也不是完人。

从我们刚刚懂事开始，我们的人生第一课，实际上就是学习和别人相处。最初和我们相处的是我们的父母，之后有托儿所、幼儿园的阿姨和小朋友，之后又有从小学到大学期间的老师和同学。等到我们走进了社会，我们的交际范围进一步扩大，各式各样的人物走进了我们的生活，和我们打交道，有些会成为我们一生的朋友、知己、伴侣。除了和我们朝夕相处的生活伴侣，和我们打交道最多的还是我们工作上的同事、生意上的伙伴，即我们的合作者。我们的合作者，有些也会成为我们人生的朋友，而有些则只是合作者，只有工作上的关系或者生意上的关系，不会有多少情感上的投入。

如何和合作者相处，看起来似乎是一个很简单的问题，但在实际生活和工作中，并非如我们想像的这般简单，其中也有许多人陷入了求全责备的误区。

你可能在生活中听到过类似这样的话语：

"他怎么能跟我们搞这个项目，瞧瞧他那副清高的样子!"

"这个人个性太强，不适合到我们队里。"

……

俗话说，"金无足赤，人无完人。"生活、做人的道理我们都懂，但一遇到具体的事情，我们却常常犯类似上面话语的毛病，即对合作者的要求超出了对一个普通人的要求，要求他尽善尽美，没有缺点和不足；一旦发现或意识到合作者身上有缺点和不足，就开始求全责备，由于对对方身上的一些无关紧要的方面看不顺眼，而拒绝同对方合作。这种由于非本质的好恶而排斥同对方合作的做法，是一种生活上的失利和事业上的挫败。

是的，清高、孤僻、个性太强，这些有可能都是缺点和不足，然而问题是，这个人身上有着你这项工作、这笔生意、这个项目所需要的优点和长处，后者才是他这个人的主流。所以，当我们在生活中遇到类似这样的问题需要我们做出抉择的时候，你首先要考虑的是你的工作、生意、项目，而不是你的合作者身上这样那样的缺点与不足；再者，如果你对合作者求全责备时，你也该想想，你也不是完人，也并非十全十美。更何况，国与国、党与党之间尚可以进行"求同存异"的合作，现在不过是从事某项工作或做一笔生意么。这个时候，你要想到你与合作者只是"有限合作"。

所谓"有限合作"，是指社会成员之间在某一方面、某种程度上的合作。如对某项学术问题的共同兴趣、某项技术的合作开发以及生意上的买卖双方等等。为了实现这种"有限合作"，我们就可以不计其他方面的好恶，甚至，即使你的合作者"一半是天使，一半是魔鬼"也不要紧，因为你完全可以和那"一半天使"同游天堂，而不要去管那"一半魔鬼"是不是要下地狱。而与此相关联的是，我们的舆论在这一问题上，也不应该用"物以类聚，人以群分"的老观念来评价，而应该去挖掘其中新的内涵。这也即是所谓的"人尽其才"吧!

几千年前，孔夫子就曾经教导我们说："三人行，必有我师焉。择其善者而从之，其不善者而改之。"看来，孔夫子比我们一些现代人更懂得对合作者不能求全责备的道理，比我们一些现代人更"现代"。

□把自己融入团体中

"君子和而不同"，与人合作并不等于一味地迁就别人。合作讲究的是求同存异、共同奋斗，使双方产生合力，适应工作的推进与发展。你可以与他不是知心朋友，可以不喜欢他，但是你不可以轻视他。所以，合作的基本原则的第一条就是--尊重。

在这个重要的基础上，我们再锻炼以下几点能力，可以使你成为最好的合作者，也有助于合作的成功。

1．积极地参与意识

在团体中，每个成员都应该具有奉献意识，并有责任做出自己应有的贡献。在许多团体场合中，有的人喜欢让别人抛头露面，而自己却静静地坐在那里，做一个感兴趣的旁观者。这样做的结果是，你无法培养自己的社交能力，不能赢得团体中其他成员对你的尊重，也无法对团体的决定施加影响。既然你同样对团体的最终决策负有责任，无论你态度积极或保持沉默，你都可以贡献你的聪明才智。如果你不敢抛头露面、大胆地表述自己的观点，或觉得自己的观点不如他人的有价值，那么，你首先需要排除这种消极认识。如果你感到忧虑和焦急，那么，你需要迫使自己迈出第一步。万事开头难，随着你不合理的怪念头的减退以及你自信心的增强，你就能积极地参与到团体的活动中来，为团体的发展做出自己应有的贡献。

第12节：第三章 成功来自好习惯(1)

2．具备有效讨论的能力

这些能力包括：

(1)清楚地表达你的观点，并提供支持的理由和根据。

(2)认真地聆听他人的意见，努力了解他人的观点及其支撑的理由。

(3)直接对他人提出的观点做出回答，而不要简单地试图阐述你自己的观点。

(4)提一些相关的问题，以便全面地探究所讨论的问题，然后设法去回答问题。

(5)把注意力放在增加了解上，而不要试图不计代价地去证明自己观点的正确性。

3．尊敬团体的每一位成员

这是保证合作成功的基本准则。虽然你可能确信你比其他的参加者更有知识，但重要的是，你要让他人充分地表达自己的观点，而不要随意打断或表现出不耐烦，做到这一点对于团体正常地发挥功能是很有必要的。也许在某些场合，其他成员不同意你的分析或结论，即使你确信你是正确的，当发生这种情况时，你需要做出必要的妥协和让步。如果做不到这一点，就要接受现实，尽你所能阐述自己的观点，力争使他人能够接受。

4．鼓励他人提出多样化的观点

除了提出你自己的观点外，你还应该鼓励其他成员也提出他们的观点。当他人提出自己的观点时，要做出积极的和建设性的反应。不要过早地对观点作判断。

5．客观地评价观点，而不意气用事

当团体对其成员提出的观点进行评价时，应该运用批判思考的技能对它们进行评价。争论点或问题是什么?这个观点是如何说明问题

的?提出这个观点的理由和根据是什么?它的风险和弊端是什么?重要的是要让团体的成员意识到评价的对象是观点，而不是提出观点的人。最常见的一种错误思考是，有的成员只从个人的爱好或偏见出发，不是对人们提出的观点进行评价，而是把矛头指向个人。对有挑战性的观点应该做出这样的回答："我不同意你的看法，原因是……"而不应该说："你真无知"。只有如此，才能进行良好的沟通，而不会恶语伤人。

6．准确认识各自在团体中的角色和彼此的关系

团体好比是活生生的、不断进化的有机体，它们是由处于复杂的和充满活力关系之中的个体构成的。就如在一场球赛中，"没有号码你无法分辨运动员"一样，一个团体要有效地发挥作用，就需要你识别出谁是"运动员"、他们彼此关系的性质，以及决策权是如何分配的。在一个你不熟悉的新团队中，弄清这些情况是特别重要的，它可以为你提供一个你在其中能说话和回答的"思考环境"。

第三章 成功来自好习惯

正因为习惯如此之多，以至于人们常常忽视它的存在，无视它的作用。但是，你可千万不能轻视习惯的作用。好习惯是成功的助力器，而坏习惯则可能是通往成功之路的绊脚石。

□ 良好的习惯是成功的关键

习惯是一种最不被人重视的存在，谁都会不在意它的作用。然而，习惯却会把你导向成功或者失败。良好的习惯能使平庸者成为人才，不好的习惯却只能埋没人才。

习惯人皆有之。南方人习惯吃大米，北方人习惯吃面条，这是生活习惯。有的人喜欢边听音乐边学习，有的人则习惯于神情专注、不受干扰，这是学习习惯。有的人工作时习惯快刀斩乱麻、雷厉风行，有的人则习惯有头有绪、条理不紊，这是工作习惯。

习惯真可以说是无处不有、无处不在、无孔不钻。正因为习惯如此之多，以至于人们常常忽视它的存在，无视它的作用。但是，你可

千万不能轻视习惯的作用。好习惯是成功的助力器，而坏习惯则可能是通往成功之路的绊脚石。

美国前总统富兰克林在没有登上总统宝座之前，有一个不好的习惯：凡事太爱争强好胜，动不动就和别人打嘴皮官司，始终跟人难以相处。因为这个习惯使富兰克林失去了很多朋友。他觉悟之后，马上就着手改变自己的习惯，他列出了一个清单，把自己个性上他认为的那些不良习惯一一列在上面，并且从最致命的不良习惯开始，一直纠正到不足挂齿的小毛病为止。当他把自己的毛病全部删除完毕的时候，良好的习惯遍布全身，如去倾听、去赞扬、站在别人立场上想问题、去爱、多付出等等，结果，他变成了美国历史上最受尊敬和爱戴的总统之一。

其实，每一位成功者都有许多良好习惯致使成功的故事。萧伯纳坚持"该先做的事情就先做"的习惯使他成为著名的作家；爱迪生坚持想睡就睡的习惯，保证了他工作时有极高的效率，使思维保持活跃，从而有了一个又一个发明创造；约翰·洛克菲勒坚持工作有张有弛的习惯，使他成为了全世界拥有财富最多的人之一。这样的例子简直多得不可胜数。

第13节：第三章 成功来自好习惯(2)

事实上，失败的人和成功的人之间，有很多东西相同，而往往在习惯方面却有很大的差异，正是这些不同造成了他们不同的命运。这是为什么呢?因为习惯是在长时期里逐渐养成的一时不容易改变的行为、倾向或社会风尚。

既然习惯是一种不容易改变的行为和倾向，那么你就能体会到习惯的巨大威力了。人是一种生性懒惰的家伙，天生下来就会偷懒。这种偷懒的表现就是我们总是趋向毫不费力的事物的那一面。比如人的思维，我们说的思维定势其实就是一种习惯。一旦你的思维形成了定势，那么这种思维习惯就将决定你的思维成果。如果你的思维习惯于开拓、创新，那么你就能很容易产生新奇的想法、冒出思想的火花。如果你的思维习惯于凡事稳妥、没有积极创新的意识，那么你的大脑就只能产生保守的、步人后尘的观念。就如同你已养成了刷牙的习惯，你睡前睡后连想都不想就会走进盥洗间。

习惯决定行为，行为产生结果。

这就是习惯的作用。当我们每天重复做相同的一件事情时，那件事情就会成为习惯。所有的习惯都是养成的，良好的习惯同样也是养成的。即习惯还有另一层含义：常常接触某种新的情况而逐渐适应，也就是人们常说的"习惯成自然"。

只要你能像富兰克林一样打算养成良好的习惯，那么，你就赶快动手去重复实施你的计划。开始也许会觉得有些困难，但熟能生巧，当你做到一定程度时，难的也就变成容易的了。当变成容易的时候，你就会喜欢你的新习惯。一旦你喜欢上了你的新习惯，你就更愿意时常去做。这就是人的天性。

赶快把好习惯变成你人生的意愿吧!

□ 专心做好一件事

一个人的精力是有限的，把精力分散在好几件事情上，不是明智的选择，而是不切实际的考虑。在这里，我们提出"一件事原则"，即专心地做好一件事，就能有所收益和突破人生困境。这样做的好处是不至于因为一下想做太多的事，反而一件事都做不好，结果两手空空。

想成大事者不能把精力同时集中于几件事上，只能关注其中之一。也就是说，我们不能因为从事分外工作而分散了我们的精力。如果大多数人集中精力专注于一项工作，他们就能把这项工作做得很好。

在对一百多位在其本行业获得杰出成就的男女人士的商业哲学观点进行分析之后，卡耐基发现了这个事实：他们每个人都具有专心致志和明确果断的特点。

做事有明确的目标，不仅会帮助你培养出能够迅速做出决定的习惯，还会帮助你把全部的注意力集中在一项工作上，直到你完成了这项工作为止。

能成大事的商人都是能够迅速而果断做出决定的人，他们总是首先确定一个明确的目标，并集中精力、专心致志地朝这个目标努力。

伍尔沃斯的目标是要在全国各地设立一连串的"廉价连锁商店"，于是他把全部精力花在这件工作上，最后终于完成了此项目标，而这项目标也使他获得了巨大成就。林肯专心致力于解放黑奴，并因此成为美国最伟大的总统。李斯特在听过一次演说后，内心充满了成为一名伟大律师的欲望，他把一切心力专注于这项工作，结果成为美国最伟大的律师之一。伊斯特曼致力于生产柯达相机，这为他赚进了数不清的金钱，也为全球数百万人带来无比的欢乐。海伦·凯勒专注于学习说话，因此，尽管她又聋又哑又失明，但她还是实现了她的明确目标。

可以看出，所有成大事者，都把某种明确而特殊的目标当做他们努力的主要推动力。专心就是把意识集中在某一个特定欲望上的行

为，并要一直集中到已经找出实现这项欲望的方法，而且坚决地将之付诸实际行动。

自信心和欲望是构成成大事者的"专心"行为的主要因素。没有这些因素，专心致志的神奇力量将毫无用处。为什么只有很少数的人能够拥有这种神奇的力量，其主要原因是大多数人缺乏自信心，而且没有什么特别的欲望。

对于任何东西，你都可以渴望得到，而且，只要你的需求合乎理性，并且十分热烈，那么，"专心"这种力量将会帮助你得到它。

假设你准备成为一位伟大的作家，或是一位杰出的演说家，或是一位成功的商界主管，或是一位能力高超的金融家，那么你最好在每天就寝前及起床后，花上10分钟，把你的思想集中在这项愿望上，以决定应该如何进行，这样才有可能把它变成事实。

当你要专心致志地集中你的思想时，就应该把你的眼光投向1年、3年、5年甚至10年后，幻想你自己是这个时代最有力量的演说家；假设你拥有相当不错的收入；假想你利用演说的报酬购买了自己的房子；幻想你在银行里有一笔数目可观的存款，准备将来退休养老之用；想像你自己是位极有影响的人物，假想你自己正从事一项永远不用害怕失去地位的工作……惟有专注于这些想像，才有可能付出努力、美梦成真。

第14节：第三章 成功来自好习惯(3)

一次只专心地做一件事，全身心地投入并积极地希望它成功，这样你的心里就不会感到精疲力竭。不要让你的思维转到别的事情、别的需要或别的想法上去。专心于你已经决定去做的那个重要项目，放弃其他所有的事。

把你需要做的事想像成是一大排抽屉中的一个小抽屉。你的工作只是一次拉开一个抽屉，令人满意地完成抽屉内的工作，然后将抽屉推回去。不要总想着所有的抽屉，而要将精力集中于你已经打开的那个抽屉。一旦你把一个抽屉推回去了，就不要再去想它。

了解你在每次任务中所需担负的责任，了解你的极限。如果你把自己弄得精疲力竭，那你就是在浪费你的效率、健康和快乐。选择最重要的事先做，把其他的事放在一边。做得少一点、做得好一点，才能在工作中得到更多的快乐。

可以看出，专心的力量是多么神奇!在激烈的竞争中，如果你能向一个目标集中注意力，成功的机会将大大增加。

□培养工作的热情

一个人要有所成就，除了客观条件与资格能力外，更需要正确的态度。事情的结果往往跟我们热心的程度成正比。

人们常说，热爱是最好的老师。其实，热爱并不会教给你什么，但是"热爱"却表明了你的学习态度，在这种态度下，你可以学到许多东西。

学习如此，人生也是如此。所以有人说过，"当一个人的态度明确时，他的各种才能就会发挥最大的效用，因而产生良好的效果。"

态度不同会使结果不同。一个学习态度端正的学生，他的学习成绩往往会名列前茅；一个态度正确的推销员，可以经常打破推销记录；当然，正确的态度也可以使你的婚姻美满；还会使你在与别人的

交往中发挥你更大的影响力；会使你成为领导人物，进而在各方面都发挥出很大的作用。

对于工作而言，我们首先培养的就是你的"热心"。

我们很难想像，一个对自己所从事的工作没有丝毫热情的人，能在自己的岗位上干出一番轰轰烈烈的事业；我们也很难想像，一个对于自己手头正在做的某件事情没有一点热情的人，能把这件事情做好。所以说，一个没有工作热情的人永远不能使别人热情；反过来说，热心工作的人很快就有同样热心的追随者了。

其实，热心不是什么高深的东西，只是所谓的"从事这项工作，是很了不起的"的那股热情和干劲而已。相对地说，"热心"在成功的所有因素中是比较容易培养的，因为它所需要的就是一个"态度"。

那么，如何培养我们"热心"的态度呢?你不妨从这几个方面做起：

1．深入了解每个问题

我们对许多事情、许多问题不热心，并不一定表示我们对它漠不关心，而是我们对此不了解。想要对某个事情热心，先要学习更多你目前尚不热心的事，了解得越多，越容易培养兴趣，而一旦有了兴趣，你就会对这个事物热心起来。

如果你下次不得不做某件事情时，一定要应用"深入了解"这个原则；发现自己对某个事物不耐烦时，也应想到这一原则。你只有进一步了解事物的真相，才会挖掘出自己的兴趣，也才能在工作中做出成绩。

2．做任何事情都要充满热忱

在实际生活和工作中，你是不是热心、有没有兴趣，都会在你的行为上表现出来，你没有办法隐瞒。比如，我们与别人见面，握手时应紧紧握住对方的手，说"很荣幸认识你"或者"我很高兴再见到你"，这种语言以及身体语言所传递出的信息，表明你这种礼节是真诚的，你也是热心的，不是应付差事式的。而你如果畏畏缩缩、有气无力地与别人握手，效果可能还不如不握。你的这种行为，只能给人一个死

气沉沉、半死不活的不良印象。可以想像，这么一个人要在工作上做出成绩、要取得人生的成功其实是不可能的。

3．在生活和工作中，多给人们带来好消息

在我们的现实生活中，传播坏消息的人远多于传播好消息的人，正所谓"好事不出门，坏事传千里"。但是，你一定要记住：散布坏消息的人永远得不到朋友的欢心，也永远一事无成。而你经常传播好消息，肯定可以成为一个受大家欢迎的人。

我们可能在不同的场合遇到过这样的情形，某人说："我有一个好消息要告诉大家。"这时，所有的人都会停下手中的工作，眼巴巴地望着他，一直要等他说出来才罢。是不是他所说的消息对每个人都很好并不见得，甚至也并不重要，重要的是你除了引人注意之外，还可以引起别人对你的好感，了解到你是一个愿意和朋友分享快乐的人，进而引起大家的热心与干劲。

每天回家时尽量把好消息带给家人共享，告诉他们今天都有哪些好消息，尽量讨论一些有趣的、有益的事情，同时，把不愉快的事情抛在脑后。

第15节：第三章 成功来自好习惯(4)

工作中，把好消息告诉你的同事，多多地鼓励他们，在每一个可能的场合都要夸奖他们，把单位里、公司中正在发生的积极事情告诉他们，好让他们与你一起分享快乐。

对工作、对生活热心一些，对你的人生有好处。

□ 做一个井井有条的人

现代人每天的生活就像是上紧发条的时钟，忙碌的上班族每天都有打理不完的琐事，既影响了心情，又降低了劳动效率。

在生活中，做一个井井有条的人，既能省时，又能创造经济效益。如果善于利用时间的话，每天至少有整整一小时，可以用来做更有效率、成果更好的事。不然的话，这一小时很容易白白浪费掉。你如果按照科学的方法，经过一番训练，时间、精力都能发挥最大的作用，所得的报偿自然相对提高，获得更多的利益。这也正是迈向成功之路的秘诀。

很多年前我就发现，大多数人无法如期完成工作的原因是他们已经不清楚自己该干什么才好。他们把该办的事、该回的电话全忘了，自己应该发出去的信不知怎么还压在办公桌的抽屉里，拖来拖去，当然没办法准时交差。这样的后遗症，造成了人管不了事、事管不了人完全失去控制的局面。他们宝贵的时间，并没有用来完成有效益的事情，反而全浪费在解决鸡毛蒜皮的小事上面。一天下来，早就累得人仰马翻、身心俱疲，哪还有力气思考什么长远的计划?更别提处理大事了!当然，他们是心累得要命，工作也很卖力，但是他们忙得没有结果。

我们该怎么扭转颓势呢?就从清理你的办公桌开始吧!

成功者的办公桌是什么样子?你一定会认为这个题目有点小题大作。是整整齐齐，还是文件摊一桌?该进该出的文件，是否都成了积案?四周是不是贴满了提醒你做这做那的小纸条?如果你对以上问题的

答案有任何一个是肯定的，那你的办公室就和大家的办公室没什么两样。在大多数公司里，似乎每个人的桌上都是一团乱。不过我想问你一个最基本的问题："我们干吗要把东西全都堆在桌子上?"

答案很简单。我们把一张又一张纸、档案夹、留言条全往桌上摆，想提醒自己别忘事。我们以为只要自己看见这堆东西，就会记得动手处理，可是往往事与愿违，这些小纸条不是常常不翼而飞，就是被埋在层层文件之下，只有在电话猛然响起，或是有人找上门来，向你讨这要那时，我们才会猛然想起，事情拖了大半天还没做。

要把事情整理得井井有条，其实很简单，一旦上了轨道，你会发现要保持这种习惯并不困难。到了你确定清理书桌的那天，请把门关上，准备好垃圾桶，"这份是什么文件?这文件怎么到我手上的?我打算怎样处理它?"要是你想不到它还有什么保留的价值，马上把它扔掉!你桌上至少有60%的东西都可以扔掉。要不然就放进回收筒，或是改发给别人。

把桌上堆的东西都处理完后，再来看你的文件盒，也别忘了把你贴在墙上、电脑屏幕上的不干胶便条都仔细看过。要是你再勤快一点，何不大刀阔斧，把小边柜、窗台，还有其他你可能把档案顺手一搁、任其繁殖的地方，都一并清理干净。这下子，你马上就可以把乱成猪窝般的办公桌，变得清清爽爽。待你一切就绪，手边应该就会有一叠档案夹放置着你想留着的文件，你的桌上只会剩下笔记本、电话、电脑而已。

桌上堆的文件和档案都清理过后，接下来就轮到你办公桌的抽屉啦。

你知道大家在抽屉里都放些什么东西吗?要是把我看到的讲出来，你八成会以为这些人是开博物馆、杂货店或搞古董买卖的哩。包括有面纸盒、过期的杂志、报纸，甚至还有小食品。当然每个人的办公桌，多少都有一个专堆杂物的抽屉，可是你不会让每个抽屉都变成垃圾场吧!只要花一点工夫整理，你就可以把抽屉中不必要的东西清得干

干净净。抽屉清光了，你就可以把桌上重要的档案文件放进来。一般人大约在半小时内，就可以完成这些工作。

完成之后，把你归入"保留"一类的文件放回档案夹，再把这些文件夹，根据时间的排列，归入抽屉。

办公桌内多半有一个抽屉，是设计成专门档案夹的。你要把这个抽屉当成一块沃土来好好照料。你最常翻阅的文件、资料、档案，应该放在随手能拿到的地方，所以放得愈靠外面愈好。比较不常碰的东西，就放在靠里的抽屉。

至于有保管价值但你很少看的文件资料等，不应占着办公桌附近的位置，应该放到边柜的档案抽屉，或是办公室的其他档案柜，或全公司的中央档案系统。还有，你可能不会再翻阅(除非有大麻烦发生)但非留不可的档案，应放在可搬动的档案箱中，放到办公区域之外的地方。

第16节：第三章 成功来自好习惯(5)

抽屉里要有许多备用的档案夹，当你想开新档案夹的时候，顺手一拿，然后写上这个档案的标签，不要浪费时间去打字，虽然打字的标签看来整齐美观，但要一个个打字，是相当耗时的工作，尤其是当你只打一个标签的时候。

在你为办公桌进行大清仓的时候，会发现自己积攒了一堆专业期刊、员工刊物、杂志、报纸等等，但这些你都想留着看，怎么办?我建议你做一件非常有益的事：剪报，把有用的资料留下来，建立阅读档案。在这个瞬息万变的世界上，谁能快速活用信息，谁就掌握了高度的竞争优势。所以要是有信件、备忘录、刊物、报章杂志等传到你手上，先快速浏览一遍，看看有没有你可以立刻派上用场的内容。如果这份资料的确很重要，就立刻看完。若是没那么紧迫，就先把它放在你预备好的专用剪报阅读档案夹中。等到你有空了，再打开这个档案夹，看看有没有重要信息，用完的资料要记得归入适当的档案，或者你也可以针对某个主页开个档案夹，把相关的资料都放进去。

每天早晨你做的每一件事应该是安排这一天的大事表，只要把新的工作加进大事表中，然后按照你的安排进行工作。大事表第一页写完了，就另起一页继续写，不要挤在空白的地方。等你完成了大事表上约半数的工作，就逐一划掉，下班回家前，记住再看一遍大事表，想想隔天最重要的工作，然后为自己排定时间，写在行事日历上，便于隔天一早就动工。这也是非常好的省时省力的工作秘诀。

□ 调整心态和思维方式

专家们认为，人的脑神经就像人的肌肉一样，越练反应越灵敏。因此应该经常练习集中注意力，使某一部分神经能及时调动起来，它们还会使相关的神经活跃起来，这样，你就进入了状态。

进入状态的关键是你能把注意力集中到主要目标上，这样一切内外干扰就都被排除在外了。例如，一位爵士音乐爱好者可以完全把注

意力放在中音萨克斯管上，这样，其他乐器就都可以听不见了。这种情景就叫做"进入状态"。相反，有些人就难以进入状态，例如有些运动员每次比赛之前，想这想那，心情高度紧张，结果比赛水平发挥失常，丢掉了本该拿到手的奖牌。可见，"进入状态"对成功来说是非常必要的。

那么，怎样才能进入状态呢?

你可以为自己所干的事创造一套程序。

你可以为自己制定规则，树立目标，加快频率。

你可以说出你的想法使你把注意力集中到所做的工作上，还可以提醒你别忘了某些事情。

为了使你永葆"状态"，你可以把自己放在零处，放在拼命追赶的位置上。

在你完成一项工作后，不要马上就投入到下一项工作中去。

其实，进入状态就是注意力高度集中。集中意志，可以把心智和创意发挥到极致，人在专注思考工作时，平常要花几个小时完成的工作，几分钟就做完了。这种"瞄准目标"的能力是成功的要素。集中意志是高难度的心灵控制技巧，愈常练，愈能掌握，效果愈好。下边是几项秘诀:

1．制造环境

座椅要舒适，桌面要整洁。需用的工具准备好，气氛要能配合工作的性质--例如，阅读性工作应有明亮的台灯，思考性工作则需要柔和的光线。

2．避开纷扰

集中的注意力很容易再分散，一定要小心维护。如果是在家里工作，就应该关掉电视，让孩子们离开；如果是在办公室，则请秘书代接电话，防人干扰，或紧闭房门。

3．远离人群

如果闭上房门仍然不足，那只好逃得远远的了。有位企业主管的逃避方法是租一个旅馆房间来工作。

4．暖身运动

先放松心情，批阅一些简短的文件，觉得自己头脑的机器已经运转灵活了，再着手比较艰巨的工程。

5．分段进行

花一分钟先作点儿规划，把大计划分成几个小计划，预估今天可以完成哪一部分。这样，你清楚知道今天的目标，容易掌握，比较有成就感。

6．乘胜直追

头脑的机器正全速运转时，别停下来。这时候你觉得自己灵光闪现，难题迎刃而解，欣喜之余，很想为自己这不时出现的才华庆祝一番，但是且慢!灵感不是随时都有的，赶快工作。

7．在家工作

办公室里常有事让你分心，本来这不见得是坏事，但是在需要专注思考时，却不恰当。也许可以安排一部分时间在家工作。此外，成就非凡的人，除上班时间外，每周至少会多花几个小时在家工作。

8．利用零碎时间

你可曾因飞机误点，在机场苦等3小时?这类事总在意想不到的时候发生，这正是你专心思考的最佳时机，因为这时你无事可做。另外，上厕所的时间也可利用。

第17节：第三章 成功来自好习惯(6)

9．顺势而行

有时候也不要太墨守成规。在周六晚间的宴会中，或是半夜3点躺在床上，忽然感到灵思启动，别犹豫，马上赶到工作室去，别让灵感溜走。

10．急流勇退

如果不喜欢这份工作，尽早另谋高就，沉浸在自己讨厌的工作里是艰难的。相反，热爱自己工作的人根本不需要费力去集中精神。

□要设法克服惰性

惰性就像你的手一样，伴着你来到世上，也伴着你离开世界，可谓形影不离。它会把一个很有潜力的天才变成一个庸人，使庸人沦为混蛋。但你切莫悲观地认为你身上的惰性比别人多，以至痛苦万分。即使坚强的巴顿将军、伟大的林肯先生都有惰性，只是他们会很好地对付、控制、打败它，他们有坚定的信念。在坚定的信念面前，惰性就化为乌有。下面我们来分析一下如何才能更好地对付惰性。

第一，我们的生活要有目标。很多情况下，当我们不知道今天是为了什么而活的时候，惰性是最容易滋长的。于是，早上一觉起码要睡到上班前10分钟。当你有目标以后，每天活着就会感到挺充实。当然，目标不能太远、太大，要切实可行，而且要特别留心在达到一个目标以后要立即设定第二个目标。人很容易在达到目标之后自我满足、失去追求进而被惰性所俘。总之一句话，不要让自己闲着，要不断地找事干。你可以去学电脑、学外语、考律师、读成人高校。实在没事干，去买个字帖练字。

第二，订计划。照着目标、根据时间去订个详细的计划，而且不要偷偷摸摸，不好意思。计划要有整体计划、阶段计划，最重要的是每日计划。计划要根据实施情况不断修正，如果觉得有些离谱，不妨把计划撕了，虔诚地找张白纸重新订一个。

第三，立即行动。计划订好就立即行动，最重要的是在每进行一步的开始，不要让自己的思维陷入矛盾斗争中。吃完中饭，稍事休息后，一想到计划规定要复习上午的学习内容，就应马上翻开书。如果再想一想这时有什么电视节目，是不是先看会儿小说，那就可能为惰性找了个借口。

第四，不断地找动力。在计划之初肯定是干劲十足，但一段时间以后就容易松懈。我们必须不断地找新的动力。只要你动脑筋，会发现很多适合自己的创造动力法。你可以去看本名人传记，可以去找个出色的朋友谈谈心，也可以到大城市去跑一跑，感受一下时代的朝气，去看一看五星级大酒店，这样，你可能会有很多冲动，这也可能是动力。当然最容易做的是在显眼的地方贴个座右铭，时刻提醒自己。

第五，找一个好环境。如果你的生活环境不是很催人上进，那就试着换个环境。如果一个人能更好地实行计划，那就一个人呆着；如果觉得和几个很上进的朋友在一起能更好地刺激自己，那就多花时间和他们在一起。只要觉得环境不适合，那就别犹豫，换个环境或许会大有成效。

□成功需要你惜时如金

你最宝贵的就是你手中的时间，好好安排时间，不要浪费时间，因为浪费时间就等于浪费生命。

珍惜时间是人类一个永恒的话题，这可能缘于我们对生命的珍惜和对死亡的恐惧。同时，也由于时间既不能逆转，也不能储存，是一种不能再生的、特殊的资源。我们应该记住：昨天是一张注销的支票，明天是一张期票，今天是手上的现金。因此，只有今天是我们唯一能利用的时间。

时间可以毫不顾忌地被浪费，也可以有效地被利用。对时间的态度，这也是成功者和失败者的分水岭。

可能你会说，上班工作、下班休息，就这么简单，也无所谓珍惜不珍惜。那你就错了。时间对我们来说是零碎的，而珍惜时间就是要珍惜这零碎的时间。如果你按着下面的建议去做，你就会发现，每天你比别人多出了一、两个小时。

1．计划

你要为你的一天和一周制订一个计划，否则你就只有按照碰巧落到桌上的东西去分配你的时间，也就是完全由别人的行动来决定你办事的优先次序。请记住：没有任何东西比事先计划更能促使你把时间更集中地用到完成你的目标上来。

2．工作表

在纸的一面上，列出在某阶段特定的时间里要做的事情，例如开会、约会等等。在纸的另一面列出你待做的事项，你计划中在一天要完成的每一件事都列上。然后把纸的两面都审视一遍，并给每件事情的前面按照事情的重要程度标上序号。过一段时间，如果你发现你总是把一项工作从一天的表上移到另一天的表上，你可能就是在拖延，那你就必须严格按要求去做。

3．帕金森定律

帕金森说过，纷繁的工作会占满所有的时间。为避免帕金森定律在你的身上起作用，办法很简单：为某项工作定出较短的时间，你就会很快把它完成。这也就是你为什么要定出每天工作计划的目的所在。没有这样的计划，你对困难或者轻松的工作会产生倦怠，因为没有期限。

第18节：第四章 学会释放压力(1)

4．改变习惯

改变习惯的方式有两种，一种是强迫自己按新设计的行为模式办事，直到这种模式生根为止。另一种是利用奖励办法来逐渐形成一种新的习惯。

5．强制去完成

古人云："行百里者半九十"，工作也是如此。能够开始当然很好，继续做下去更好，但是不到结束，就不算你做完了你开始做的事情。我们很多人有把自己的工作做了一会儿又放在一边的习惯，还自我欺骗，好像已经完成了什么。这等于是在白白地浪费时间，因为你常常不得不回头再去做，你先前所用的时间就等于浪费了；同时，再回头做这件工作，你又要从头再来。

6．沟通

常常造成时间浪费的一个原因是因为人与人之间缺乏清楚、直接、恰当的沟通。伏尔泰说过："天赐语言给人，是要使他能够隐藏他的真正感觉。"在我们和老板、同事和下属讲话的时候，常常说自己认为应该说的，或认为别人喜欢听的话，而没有表达出真正的意向。所以，坦诚明白地沟通对每一个有关的人都有好处，可以使大家都清清楚楚，避免在绕圈子上浪费时间。

7．少睡一点

每个人都需要8小时睡眠的说法，并不一定正确。有些人需要8小时，甚至更长时间的睡眠，但是绝大多数人少睡一点，也能过得不错。当然，如果你少于8小时的睡眠确实不行，你也不要勉强。

8．零碎的时间

约好和你一起吃中饭的人迟到时，或者你在路上耽误了，或者银行里排队而向前移动缓慢时，不要把这些短暂的时间白白耗掉，你可做一些平常来不及做的某些事情，如想想某件事应该怎么做。

9．周末

保护你的周末，除非有紧急情况，否则不要让工作延长到周末。如果上帝在工作了6天之后还需要休息，那么你是谁呢?所以，周末你不妨彻底轻松一番，完全远离办公室或者工厂、公司的事务，这样会有助于运用下一周的时间。

10．最重要的是今天

好的时间管制是要认识到今天是我们唯一"能运用的时间"，一定要合理支配。过去已经是一去不复返了，未来只是意念中的事。世界上每一件事情的完成，都是由于某一个人或某些人认识到今天是行动的唯一时间。

每一个珍惜时间、希望自己能获得成功的人都应该切记：昨天是一张注销的支票，明天是一张期票，今天是手上的现金。因此，只有今天是我们唯一能利用的时间。

第四章 学会释放压力

积极是一份活力，使你对于眼前的一切感觉到充满生机。你喜欢参与任何活动，看到每件事物，皆觉生趣盎然，每一口饭都好吃，每个女人都美丽，路上每朵花、每根草都是那么称心，每个小孩子都那样可爱。

□ 失败者的7项心理过失

千万不要把失败的责任推给你的命运，要仔细研究失败的原因。如果你失败了，那么继续学习吧。可能是你的修养或火候还不够的缘故。可是世界上总有一些人，浑浑噩噩、虚度一生。他们对自己一直平庸的解释不外是"运气不好""时运不济""命运坎坷""好运未到"，这些人仍像小孩那样幼稚与不成熟，他们只想要得到别人的同情而已，简直没有任何主见。由于他们始终想不通这一点，才一直找不出使他们变得更伟大、更坚强的机会。

马上停止诅咒命运吧!因为诅咒命运的人永远得不到他想要的任何东西。

对于"陷入心理奴隶、成就平凡、枯燥厌烦、挫折抑郁的泥潭而不能自拔"的失败者所做的分析显示：有7项心理上的过错，一定会令人落败。其中任何一项过失即是以解释"为什么每5个人之中，就有4个人虽然表面上看起来很卖力很用心，其实却蹉跎度日、一事无成"的真正原因了。

1．过失一：让别人支配自己的生活

甘心使自己臣服于那些二流人物的种种论调或说法之下，而让他们把自己拖累住。

所谓二流的人物总会颐指气使，要你做"你并不想做的事情""你所应该采取的工作方式""在私生活中你应该采取的做法或态度"。那些好为人师的先生们、专权跋扈的太太们、骄傲自大的雇主们以及嚼舌多事的亲戚们经常会在不知不觉中，扮演着"想要控制你"的角色。

有一种方法，可用来辨别你是否犯了这项过失，那就是分析一下"你最近刚做完的某一项决定"。你到底是选择了"我真正想要的事物"，而没有受到旁人的意见左右呢?或者是，你是否总是根据他人的意愿来做选择呢?

2．过失二：总是抱怨运气不佳而不责备自己

成功的人会自行创造出各种有利于自己的环境，而不是被一般世俗的环境所影响。拿破仑曾说："我会设法创造或改造那些对我有影响的环境。"

第19节：第四章 学会释放压力(2)

可惜，大部分的人未能具备这种力量。当他们分析"为什么我在工作岗位上不能有所长进"，或"为什么我无法达成某一项生意"，或"为什么我只能得到很低的评价"，或"为什么别人节节高升，而自己却一直停留在管理金字塔的底层"的时候，他们总是不知不觉地寻找代罪羔羊使自己陷入虚伪不实的境地。

3．过失三：自贬身价--亦即在下意识中，对自己的潜能做了偏低不实的估计

毫无疑问，这个世界上的失败者，都认为自己的能力不足，认为自己将会在人生竞赛中落败。认为生命中的种种美好璀璨的事物，都是无法掌握、无可企及的。

每天都有数以万计的富有原创性的、有价值的主意被人想出来，但是，人们总认为自己脑筋里面想出的东西一定不值钱，别人的创意就非常难得而有价值。一般人都很容易犯了这项过失而不自知。说真的，我们总会夸大他人的智力，同时低估自己的智力或实力。

4．过失四：让恐惧感控制着你生命中的每一个环节

对其他人的恐惧、不敢尝试的恐惧、对未来的恐惧、对自我的恐惧--这些都是恐惧的种种。

恐惧可以说是导致失败的罪魁祸首。

5．过失五：无法妥善管理与运用精神力量--以成就各种目标

多数人的通病是，他们只是毫无目的、漫无目标地活着，无拘无束地胡思乱想，而不做有目的又有价值的思考活动；仅有极少数的人，会把他们想要完成的事项写在纸上；仅有甚少的人拥有想要好好生活下去的意愿。一般人只是未曾事先计划、不知道他们自己现在是在做些什么，甚至不知道自己将要往何处去--就好像是"不带地图去旅游"。这难道不是一件非常可悲的事情吗?结果，他们的头脑无法正常发挥去完成任何一件事情了。

6．过失六：太沉迷于自己，无法真正"有效掌握控制其他人"

成功是需要充分发挥"影响他人的能力"的，当你仅仅想到自己时，你就无法施展出这项能力了。

在当前这个复杂的社会中，你必须得有能力去说服别人，使他们认同你的观点，跟你站在同一立场、一起同心协力并肩作战，这样你才能出人头地、获得更高更重大的成就。可惜的是，几乎每一个人多多少少都会反问自己"那跟我又有何干?"(不愿使自己卷入漩涡)，而不是"我还能为其他的人再做些什么事情呢?"(即想要帮助别人，同时自行振作、力图有所作为的一种良好意愿)成功的人都知道：如果要有所"收获"的话，就非得先"给予"才行。(亦即要能先默默地辛苦耕耘灌溉，将来才会有开花结果、获得大丰收的一天)

7．过失七：无法全心全意、坚信不移

无法相信"我可能会赢得胜利""我可能会获得成功""我可以赚到更多的钱""我可以拥有更大的影响力""我可以获得心灵上的真正宁静"等等，都是属于这种过失。

□活出新境界

人生有两条需要遵守的基本法则。首先，就是必须按照自然的法则去生活。自然的法则，即一般所说的存在于天和地之间的法则，这是任何人都无法逃避的法则。比方说，人的大脑、血液、四肢及五脏六腑等等，这些虽然都是身体的一个组成部分，但是作为本人来讲，是不可能去进行自我选择的，这是客观存在的一个事实。而这一事实，可以说是无论什么理由也推翻不了的。

假如背离了自然的法则，结果会是个什么样子呢?毫无疑问，肯定会出现各种各样的问题。例如：身体生出种种病状；生活上发生贫困；事业不顺；精神烦恼及苦闷等等。这样，自己会终日在痛苦中挣扎。这可以说是自然的法则对违背者的惩罚。因此，无论如何，自己都不能认为自己的人生就必然属于自己。纵然你的欲望特强，整天拼命地去挣钱，有了钱之后，就去购买高级轿车、高级住宅及侈奢豪华

的室内陈设品，等等，但是所有这些，当死神降临的时候，还必须原原本本地留下来，连一件小小的东西也都无法带走。原因何在呢?就是由于所有这些全都是身外之物，即所谓使自己过得出人头地的一种装饰品。不管你拥有多少这样的物品，你如若不是充分有效地使用，那么，这些物品对你来说，始终只是装饰，并无多少价值。

总之，在这个世界上，可以说没有任何一件物品是真正完全属于自己的。一个人从出生到死去，和自己的意志没有任何关系，人生不论是开始还是终结，都不能取决于自己的意志。

也许有人会说，生不能凭自己的意志，但是死完全可以靠自己的意志来实现，即可以进行自杀。这话听起来似乎不无道理，但那实际上是一种极端愚蠢的行为。当然，如果自己有牺牲的勇气，真正是下决心，为了别人的欢乐而甘愿舍弃自己的人生，那是值得赞赏的。除此之外，任何自杀行为，上天是绝对不会容许的。因为这种行为既不合乎伦理，也完全违背道德，可以说是人类最严重的背叛行为。

第20节：第四章 学会释放压力(3)

人生在这个世界上，虽然说不能凭自己本人的意志，但也绝不是什么偶然的事情。也就是说，你已生存在这个世界上，这是一种客观现实。这可以说是人生的第二条应当遵守的法则。

人生几十年，多则百年，这漫长的人生历程应该如何度过呢?周恩来有句话说得好，他说："要活到老，学到老。"说实在的，人生的历程就是一个不断学习的过程。当然，所谓的学习，主要是对如何做人的学习，亦即对如何为他人而生存的学习。

人与动物的最大区别就在于人有大脑思维。因此，作为人本身来讲，从一开始就是各种杂念的生成体。如果要完全排除各种杂念，那是非常困难的事情，或者是不太可能的事情。所以，还是要正视现实、接受杂念，才能使自己生活得真实。但是，应该注意的是，绝对不能受杂念的摆布和左右。

诚然，在我们这个世界上，一直不同程度地存在着一小部分坏人。尽管如此，我们还是应该承认，他们也并不是一生下来就坏。真正从心眼里就坏的人恐怕也是极少数。即使是坏人，他们以前也曾经在一定程度上拼命努力过。由于他们不懂真正做人的道理，他们流汗、流血，所进行的各种努力全都是为了他们自己，最后结果是可想而知的，肯定不会受大众的称道，相反地，必然会受到法律的惩罚和人们的唾弃。

要做一个真正的人，一切都不是为自己，而完全都是为他人，一辈子不做坏事、净做好事，这话说起来比较容易，但要真正付诸实践，那可不是轻而易举的事情。

但是，这也并不是可望而不可即的事情。只要按照自然的法则行事，在日常生活中，采取一种完全顺乎自然的生活方式，就可以达到最高生活境界，从而产生出无穷的生命力。

人生有开始，亦有终结。而在某种意义上讲，关键是在生与死这一期间。因为这是上苍赋予我们人的惟一自由自在的时间，如何使用这段时间，这可以说是上苍的考验。

如果这段人生是为了他人而生活，就无需什么远虑，也不会有什么近忧；反之，如果单纯是为了自己而生存，生活的路子就会越来越狭窄，最终走上孤独和悲惨，永远和欢乐无缘。

因此，我们提倡为他人而生活，我们需要发自内心深处的欢乐。能达到这样的思想境界，就能使自己的人生璀璨夺目，出现辉煌。

□时刻保持积极的态度

人们有两种态度，一是积极态度，一是消极态度。创业人必须去掉心中的消极思想，让精神世界只有积极思想，除此以外，别无其他。态度积极与否，决定你的事业能否成功，成功者积极，失败者消极。阅读任何一本成功人士的传记，你都只读到积极的一面，消极在他们的生命中没有什么分量。

积极是一份活力，使你对于眼前的一切感觉到充满生机，你喜欢参与任何活动，看到每件事物，皆觉生趣盎然，每一口饭都好吃，每个女人都美丽，路上每朵花、每根草都是那么称心，每个小孩子都那样可爱。创业人具有积极的态度，必能应付诸多挑战。

建立积极态度，共有5个秘诀，即使不能做到5个，只要做到其一，也可以把积极性激发起来。

1．快乐

快乐是最完美的情绪。真正快乐的人，决不会伤害别人，他想把快乐让每个人分享。很多大奸大恶的人，干了很多坏事，损人利己，品行不端却有名有利，看来好像很快乐，实际是他们得不到任何快乐。从高层次的立场言之，快乐就是最完美的道德。只要你心中快乐，态度就会积极，惟有不快乐的、心中多忧愁的人，态度才会消极。

2．胸襟广阔

不要把小事记在心上。胸怀广阔的人，对于小小得失绝不耿耿于怀，他们经常抬起头，向前走，吹着口哨，天塌下来也当做被子而已，没有什么大不了。失恋、责骂、诬告，都不过是过眼云烟的事。做生意蚀了本，还可以从头再来，眼前无论光景如何，都抱着乐观的心情，总是往前闯。

3．没有解决不了的事

有些人当困难出现时，就立即消极对待，惟有"等死"。这绝不是成功创业者的态度。无论什么困难，你都要设想解决方法，只要有动脑筋思考的倾向，潜意识就会运作，一个接一个的解决办法会浮现在脑海中。就是不能百分之百地解决，也可以解决九成、八成、七成或六成，甚至五成，只要解决一点，也总比什么都不干而彻底失败要好上百倍。

4．和积极之士交往

处世态度是会传染的。和仁义之士交往，会感染仁义之风；和残暴之人结交，态度会变得残暴；和胆怯者结交，亦容易事事退缩。同样，和积极之士结交，亦会提高做人处事的积极性。相反，和消极的人结交，就觉得事事都很难成功，就是创业了，也必将影响生意，难以成功。

第21节：第四章 学会释放压力(4)

5．接受批评

性格积极的人都知道，他们并不会事事办得好，想法未必周全，故必须指正批评，才可以改进。他们不认为批评是攻击他们，而是给他们自省的机会，可以纠正错误，即俗语的"塞钱入你口袋"，有益无害。反之无人批评，任由自己自生自灭，那才要小心呢。

□调节情绪，消除紧张

紧张是现代社会的产物。实际上紧张是一种有效的反应方式，它使人得以应付那瞬息万变的社会情境。因此，紧张并不全是坏事，但是，持续的紧张状态则能扰乱机体内部的平衡甚至造成疾病。为了避免过度的紧张状态，最有效、最方便的措施是学会运用松弛训练以及各种松弛的技巧。

在紧张工作之余，欣赏一下优美抒情的轻音乐或所喜爱的戏曲唱段，既是美的享受，又是一种很好的松弛方法，紧张将会在优美悠扬的音乐声中得以消除。当然，也可以去看戏、跳舞，也可以到花丛中漫步，还可以做气功、打太极拳以及按摩等。这些活动不仅会使肌肉松弛，还能使精神上得到放松，紧张也就会从身边溜走。

假如你在工作中遇到难题或必须完成的紧急任务，你不必焦急和烦恼，也不要急于求成，那样会乱了方寸。你首先应该稳住自己的情绪，使心情平静下来，要相信自己的力量，要对情境和任务做冷静的分析并订出必要的行动计划。这时你还可以做些松弛性的自我暗示："事情再难，再急，也必须一步一步去做，焦急是无济于事的，天塌下来也要顶住，一定能闯过难关，完成任务!"这样你将会松弛下来，把紧张驱散。排解难题或完成任务时，成功会成为良性刺激，使你得以进一步的松弛。

当你工作中碰到不顺心的事情或受到挫折，怒从心头起或心里泛起阵阵愁云时，你必须学会调节和控制自己的情绪。首先，应当主动

地压一压自己的怒气，迫使自己冷静下来。随后可向亲朋倾诉苦衷，从他们的劝告中求得支持和安慰。还可用理智去分析受挫的情境，找出发生问题的症结所在，相信问题总会圆满解决。切不可迁怒于人，哪怕是家人；也不可闷郁于心、负隅独愁。因为这样既不能求得问题解决，还会火上浇油，增加新的紧张因素，给他人平添紧张刺激，结果于己于人皆不利。

一个人在生活中遭到不幸或遇有突然的变故，往往会迅速进入强烈的紧张状态，一时如乌云压顶、地转天旋。这时，最重要的松弛秘诀是：镇静!不要抱怨命运，以至于陷入极度的紧张而不能自拔。要记住：任何怨恨和悲伤都将于事无补!你应该想到天有不测风云，人有旦夕祸福，乌云过后必有晴天!这样，你心情就会变得轻松、豁达，并使你从紧张状态中解脱出来。

当你在拥挤的公共汽车内被挤得难受，还不时听到叫骂之声，这些都足以令人厌烦、懊恼和情绪紧张。朋友，请你注意：除了不怀好意者，车上恐怕不会有人愿意这样拥挤的，如果你把这看做是一次像跑步那样的锻炼，一心想着只要到达目的地就心满意足了，那么你就会把挤在你周围的人看做是同舟共济的朋友和同志，这时，你尽管由于拥挤而不舒适，但你的内心却是平静、愉快的，紧张便会消失得无踪无影了。

□别做完美主义者

不要等到所有的情况都完美以后，才动手去做，那样的话你有可能一事无成。

在我们周围，你会发现一些人，他们的智力很高，才智过人，很聪明，工作能力也很不错，而且又非常勤奋，一工作起来常常什么都有可能忘了。但是，他们就是出不了什么成果，眼看着比他们在各方面都差一些的人成果都十分显著了，而他们却依然默默无闻。寻找这类人迟迟不能成功的原因，可能不是一件容易的事情，因为他们的才华虽然说不上盖世，但比起我们常人却超出了一截，他们的脑筋也很

灵光、工作也够勤奋、如果真是这样的话，他有可能是个"完美主义者"。

你可能要说："完美主义"不好么?回答是：不好。如前所述，这些人之所以不能取得成绩，不能取得人生的成功，不是他们缺少能力，而是他们在做任何事情之前，都不能克服自己追求完美的痴情与冲动。他们想把事情做到尽善尽美，这当然是可取的，但他们在做一件事情之前，总是想使客观条件和自己的能力也达到尽善尽美的程度然后才去做。因而，这些人的人生始终处于一种等待的状态之中。他们没有做成一件事情不是他们不想去做，而是他们一直等待所有的条件成熟因而没有做，他们就在等待完美中度过了自己不够完美的人生。

比如，他想写一篇某一方面的论文，他首先会在尝试几种、十几种乃至几十种方案之后才去动手去写论文。这么做当然是好的，因为他可能在比较之中找到一种最佳的方案。但是，在他开始写的时候，他又会发现他选择的那种方案依然有些地方不够完美，多多少少还存在着一些错误和缺点，不是尽善尽美，而他却非得要找出一种"绝对完美"的方案来。于是，他就将这种方案又重新搁置起来，继续去寻找他认为的"绝对完美"的新方案，或者，将这一论文的选题又放下，又去想别的事情。实际上，天下没有什么东西是"绝对完美"的，他要寻找这种东西是不可能的。这种人总是不愿出现任何一种失误，担心因此而损害自己的名誉。所以，他的一生都在寻找的烦恼中度过，结果什么事情也没能做成。

第22节：第四章 学会释放压力(5)

如果你不相信这一点，你可以从你的人生档案中找出你拖延着没有做的事情、没有完成的项目或者课题，这样的事情你可能也会找出一大堆：搬了新家窗帘还没有装，所以没有请朋友来家里玩；这篇文章的构思还不是非常成熟，所以还没有写；这只现价30元的股票原想等掉到5块钱再买，但它一直掉不到5块钱，所以就一直未买等等。归纳一下你会发现，你一直在等待所谓的条件完全具备，你好将它做得尽善尽美。可是，你可能会发现社会上同样的事情有些人的方案或者条件还不如你的成熟，但他们的成果已经问世，或者已经赚了一大笔钱。你又会因此而烦恼。造成这种状况的原因就是你也患上了"完美主义"的毛病。

这就可以解释，为什么会有那么多表面看起来相当精明能干的人到头来却一事无成，在人生的道路上坎坷颇多、进退维谷。

你还可以做这样的试验，把手头的某项工作交给你的两位部下，一位是完美主义者，一位是现实主义者，观察他们面对同一工作会有哪些不同。等他们的方案提交上来，你会发现完美主义者可以一下子给你提供十多种可能的方案，分别说明了其可行性与利弊得失。但是他无法确定哪种方案最好，他会采用哪种方案。而现实主义者则不然，他可能只有一种方案，也就是他要实施的那套方案。在聪明才智方面，他比不上前者，但他能够给一套很实在、马上就可实施的方案。

所以，在人生中，无论是对待工作、事业，还是对待自己、他人，我们不妨做一个适度的妥协主义者，而不要做一个完美主义者。因为完美主义者有可能什么事情也没有做成，而妥协者却会多多少少有些进展。

请记住：不要等到所有情况都完美以后，才动手去做。如果坚持要等到万事俱备，你就只能永远等待下去了。同时，对待自己也要宽

大些，不必追求自己永远绝对完美。这样，你不但少了许多烦恼，同时，你会发现你的工作、事业在一个较短时间就会有大的发展。

□提高"耐压能力"

东晋大诗人陶渊明厌倦尘世喧嚣，辞官归隐，饮酒赋诗，云："结庐在人境，而无车马喧。问君何能尔，心远地自偏。采菊东篱下，悠然见南山。山气日夕佳，飞鸟相与还。此中有真意，欲辨已忘言。"闲适恬淡之韵味溢于言表，他所追求的正是一种悠闲自在的桃花源式的生活--他不愿承受压力。

在匆忙紧张的现代社会里，老庄哲学似乎显得有些落伍了。不甘寂寞的现代人无法安于闲适，他们崇尚功名，更愿意从事艰巨繁忙的工作，即便屡遭险阻、饱受压抑也在所不辞，因为他们害怕被淘汰，精神紧张可以制造一种充实的幻觉。此时，人们已步入了压力的误区。

那些在生活和工作中承受着巨大压力的人们往往受人景仰，成为学习的楷模。我们很多人从小就受到激励，要做这种工作卖力、肩负重担的、有出息的"社会栋梁"，要敢于和别人竞赛。能够向人坦言"我这人很耐得住压力"，显得是一件很值得骄傲的事情。而人们在向心理医生进行咨询时，也多是询问如何才能进一步提高自身的"耐压能力"，以使自己可以应付更多更重的工作和学习任务。更糟的是，人的精神运动具有一种被动适应的特性--面对多大压力就基本上能够承受多大压力。你也许会发现：宣称自己很耐得住压力的人总是真的承受着巨大的压力，如果你受到鼓励，别人要求你进一步提高耐力，你就真的能够忍耐更多的困扰、承担更多的责任--直到承受力达到新的极限。即使是在不甚紧张的机关事业部门工作，你也得学习不断提高自身的压力承受力；甚至连专门教人如何释放压力的心理医生自己也感到压力重重!这真是一种遗憾!

能够承受一定的压力是很有必要的，可以锻炼人的意志，使人不致过于脆弱，在人生的旅途中经受住风浪的考验。但是，压力本身并

非人生目标，实干和成绩才能够实现人生价值，而非一味承受压力、精神紧张。所以，不可为承受压力而主动给自己加压；相反，我们应该学会适当释放自己所承受的压力，否则，最终将为自己引发危机--水压过大胀爆水管的事故够可怕吧!我们确实应该改变惯有的心态，寻求一种新的工作和生活方式。

在压力引发危机之前，你就应该及早重视它。压力的累积就像滚雪球下山--当雪球还很小，速度也较慢时，是较容易控制的；等它越滚越大、越滚越快时再想让它停下来，即便不是不可能，也是相当困难了。大脑运转不过来，时间总不够用，对工作和学习感到厌烦，难以应付……这些都是你应该注意到的"减速信号"。

不要一味蛮干，面对一大堆杂乱无章的事情时，首先拧开你思想上的紧张阀门，释放压力--作作深呼吸，走出房间到林荫道上散散步；心绪平和下来后，再回到你的书桌前，镇定自若，想像自己能量巨大，运筹帷幄之中，决胜于千里之外。

第23节：第四章 学会释放压力(6)

事情再多，也得一件件地做，所以，你应该考虑清楚诸事孰轻孰重、谁先谁后，再提笔把计划写下来，列出你的条理，这样有助于理清你的思绪--理论明确了，就可以很好地指导实践。正所谓"磨刀不误砍柴工"，看似不相关的"多余"程式其实很有必要。多花点功夫放松自己，你会在事情的顺畅进展之中赢得更多的时间。你要先学会投资，然后才能考虑丰厚的回报。

学会释放压力，你会发现自己并没有太多的"必要"压力需要承受，自然也就不用绞尽脑汁去想该如何应付压力了。

□迅速摆脱生活的打击

也许你在工作中遭到了挫折，也许你的爱人抛弃了你，也许你觉得生活没有乐趣。更糟糕的是，在这种时候，你找不到解脱的办法，只好逃避，或者喝酒喝得酩酊大醉，或者从此一蹶不振地胡混下去。

为什么不正视生活的打击，站起来再走下去呢?我们生在这个世界上，就要在这个世界上生活下去，战胜一切挫折，获得自己的发展。可是，怎么做才能从挫折中站起来呢?面对着痛苦、悲哀和失败，怎样乐观地生活下去呢?下面几点建议可供借鉴：

1．要选择生活

去寻找那些曾经战胜过生活打击的人们，在书本里、在现实生活中，你到处都能找到他们。从他们身上你能汲取经验，建立起生活的信念。

2．你既要原谅自己，也要原谅别人

无论是什么烦恼，其中总有一些原因，主要是要敢于正视现实。自己犯了错误，造成了烦恼，首先要坦白地承认，从内心里说："我很难过，绝不再犯了"，然后把内疚和失败扔到脑后去，用新的信念和热情充实自己的生活。同时，也要用这种态度去对待别人的过错，不要

把别人对不起你的地方总放在心上，常想想，别人也许并不是有意伤害了你。

3．要恢复自尊心

要相信自己的理想和能力，不要总怀疑自己会失败，就是真正失败了，也要看一看是不是因为条件还没有成熟，或者我们目前还不能胜任，但是以后是会成功的。

4．回到朋友们中间去

别人过多地关心或者询问往往会唤起痛苦的回忆，所以，遭到打击以后羞于见人，愿意一个人单独相处，这是可以理解的，但是，你最终是要走回到大家中间去的。有的时候，人和人之间的感情是治疗精神创伤的良药。你不妨找一位朋友谈谈，把你的烦恼和不幸告诉给他，你或许会从他那里得到温暖、得到帮助的。

5．热心帮助别人

帮助别人，也是医治自己精神上的创伤的好办法，有一个人年轻的时候开车，不小心撞死了一个横过马路的小孩，他的内心一直很痛苦。后来，他把毕生的精力都放在儿童福利事业上，用这个来摆脱内心的痛苦和不安。

6．在平凡的小事中寻找生活的乐趣

在遇到生活打击的时候，你还要学会在平凡的小事中寻找生活的乐趣。在遭受生活的打击以后，对生活的任何兴趣都是可贵的。所以，一旦发现了自己的兴趣，就要牢牢地抓住它。翻翻以往的信件，看看过去的日记，可以把你带回到过去欢乐的日子里，你一定能从中找到重新开始生活的力量。

□每天都过感恩节

每天早晨一觉醒来，首先想一想有什么人的什么优点值得自己学习并在未来的一天里身体力行，再想想他的人格是否对自己的成长有所启示与帮助--如果有，就要心存感激；若缺少发现，则需要有所思考。

对别人心存感激，你就会感到人生的愉快。感恩也是一种爱，任何负面的情绪在与爱相接触后，就如冰雪遇上了阳光，很快就消融了。如果有个人正在跟你发脾气，而你只要始终待之以爱心和温情，最后他是会改变先前的态度的。

实际上，心存感激与平和的内心状态是彼此相联系的，你越是对生活心存感激，你越生活得祥和惬意，因为生活总是对诚挚给予回报。如果你在这方面做得还不够，则需进行练习。

每一天，你呼吸、走路、穿衣、饮食，为此你应该感激天空、大地、牛羊、蔬菜、农民和工人，没有这一切就没有你--你是这个世界的爱的结果。不仅如此，你从呱呱坠地的婴儿成长为一个英俊青年或是漂亮姑娘，甚至已经成家立业、功成名就，在你的成长过程中，不知有多少可亲可敬的人们曾经为你付出心血!你真的应该对他们心存感激：你应该感激你可爱的朋友、家人、师长、同事以及你过去的相好，甚至还应感激启发了你的思想的古圣先贤，还有许多数不清的人们--哪怕那些只是曾经给予过你小方便的陌路之人。古语云："滴水之恩，当以涌泉相报。"你应时刻以此为训。

即使受到了委屈与不公，你也不可对生活丧失信心，你始终应该坚信：生活是美好的，生活中的人们是善良的。所以，睁大你的双眼，去发现你周围的真、善、美。

人的思想有着一种潜在的脆弱性，如不加强自我修养，则很容易"误入歧途"，失去对他人的感谢之情，想当然地否定你身边的人们。此时，与他们相处你不再感觉良好，爱意被敌视情绪取代，你开始感到某种沮丧。所以，你必须强化积极的自我意识，以一双慧眼来看待生活，把注意力集中到他人的优点上。

一般情况下，当你心平气和、状态良好时，就会觉得人们很好，你很自然地想起一张又一张可爱的脸庞，内心充满亲切愉悦之情；不一会儿，你开始觉得别的事物也变得美好起来了：你开始庆幸自己的

健康，想着孩子的可爱，你由衷地为自己的事业而自豪，你感到了自由的可贵……整个生活、整个世界都太美妙了！

每天都花上几十秒钟过过"感恩节"，这对你的生活很有好处。早晨醒来第一件事便是想想别人的好处，心存感激，接下来的一天里，你将很难感到烦恼和沮丧。

第24节：第五章 掌握学习方法(1)

第五章 掌握学习方法

现代生活变化迅速，节奏加快，要求我们必须抱定这样的信念：活到老，学到老。你也应该记住：一步也不放松的人，是最难胜过的劲敌。

□拥有不断学习的能力

在这个日新月异、网络信息技术日益升温的时代，你如果不每天学习、不断充电，那么很快你就会落伍，就会被这个时代淘汰。因此，无论在何时何地，每一个现代人都不要忘记给自己充充电。尤其是在竞争激烈的工商业界，个人必须随时充实自己、奠定雄厚的实力，否则便难以生存下去。一个有干劲的人，时不时地充充电，就不会被社会淘汰。

古代著名的大教育家孔子就常常强调干劲及学习的重要性。在孔子的众多弟子中，并非每一位都充满干劲、都勤奋好学。例如，宰予虽然有一副绝好的口才，但却怠于学习。对于宰予，连孔子都不禁摇头叹道："朽木不可雕也。"再多的责骂，这种人也是难改其性，可以说这种人是不可救药之徒，终将被社会淘汰。

在学习的过程中，除了干劲以外，还需要有另一种观念，即学习充电的观念，尤其在现在这个时代，"学而不思则罔，思而不学则殆"，正是最好的启示。然而书本的知识只是基础，必须再以自己的理解力将其消化吸收才行，社会是更大的一本书，需要经常不断地去翻阅。须知，在现代社会中，不充电很快就会没电。

现代生活变化迅速，节奏加快，要求我们必须抱定这样的信念：活到老，学到老。你也应该记住：一步也不放松的人，是最难胜过的劲敌。

我们常会有"那个人是属于大器晚成型的"之类的话，意思是说，他现在虽然并不怎么样，但日后总会成功的。

同样站在新的工作场所，有人能立刻得到要领并灵巧地掌握，这实在是很难得。但这种人往往在中途就干不下去，甚至退步变坏。

与此相反，起先摸不清情况工作不顺畅的人，经多方请教前辈或上司，同时自己也认真用功并继续保持这种态度，大致都会获得很大的成果。

人都是在许多人的帮助与指导下才逐渐成长起来的。比如双亲、师长、朋友等的指导，在适当的时机恰当地施予，才能完成一个人的正常成长。

可是，更重要的是对这种帮助与教导要自动去学习吸收。大多数人从学校毕业后进了社会就失去进修的心，这种人以后是不会再有什么进步的。反之，学生时代即使不显眼，但步入社会后仍然勤勉踏实地自觉学习应学的事，往往都会有长足的进步。能继续保持那种态度的人是只有进步、没有停顿的。他一定能一步一步随着岁月踏实地发展，经过一年就累积一年的实力，经过两年就累积两年的实力。进而10年、20年、30年，各养成与其时间相称的实力。这种人才是真正的"大器晚成"。工作每天都有新情况、新挑战，你每天都要面对新事物，学习与生活相伴，生活就是学习。

对一份工作，许多人干一段时间就觉得没意思了，想换一份工作，而换一份工作就得有条件、有实力，实力来自自身。现代社会的机会很多，你只要天天学习，你就天天有进步，就会天天有机会，你的生活就会富有生机。

假如你不想跳槽，想把现在的工作当做一生的工作，那应以何种态度应付呢?如果因为目前的工作进行得很顺利就感到很放心，每天优哉游哉地过安逸日子，那么目前的情形就不一定能维持很久。失败的日子一定不远了。

与此相反，能将这份工作当做一生的工作而埋头苦干，不断进修、不断创造新的东西，始终能"活到老，学到老"，他的进步一定是

无止境的。这种人就能日日以清新愉快的心情，有效地做自己的工作。这样自然就有希望，不至于失去理想，当然也不觉得疲倦了。

第25节：第五章 掌握学习方法(2)

而这种人对自己的工作会有一股拿生命作赌注的热忱，他把自己的使命刻在心里，为了使命，甚至愿意舍命去完成。

□熟谙学习之道，为学方可事半功倍

学习必须讲究一定的方法，才能提高学习效率。

第一，培养兴趣。兴趣是学习入门的向导，有了良好而稳定的兴趣，就会使人在学习中孜孜以求、学而不厌，表现出高度的自觉性与积极性。何以建立良好与稳定的兴趣呢？一是要有责任感。要认识到好好学习是祖国、人民和民族的重托，是家长与朋友们的期待；二是要有紧迫感。要认识到这是自己在未来社会发展中生存与发展的需要，是实现人生价值的必要步骤，可以说未来既对我们有强大的吸引力，也有很大的威逼力；三是要有理智感。不能凭自己的原始好恶对待专业，以自己的理智与毅力改变对目前所学专业的逆反心理，用意志力量培养兴趣，一旦认识到所学专业的价值时，学习兴趣就会随之产生。

第二，专心致志。学习是复杂的脑力劳动，它需要调动所有的感觉器官，全神贯注，并且使大脑的兴奋神经中枢处于最佳状态，任何一点分心都会影响学习效果。心不在焉，必然学无所成。学习时必须用坚强意志克服外界的干扰，同时要用自我调适的方法排除如疲倦、贪玩、思想困扰等内部干扰。

第三，重在理解。学习不能全赖于死记硬背，理解才是真正的为学之道。他人知识只有经过理解消化，才可得以沉淀与固化，为我所用。如何做到理解有方呢？其一，通过感知加深理解。既可以通过图解、实验、参观、录像资料与社会调查等进行直接感知，也可借助自己的生活经验和原有知识，通过联想和想象进行间接感知。其二，通过分析表述概念、定义、原理的语言构成来加深理解。其三，通过比较、分析、综合、运用逻辑思维的方法理解新概念与新知识。其四，

通过运用知识来理解知识。要珍惜利用并创造一切实践机会，通过实践加深对知识的理解。

第四，强化记忆。记忆是一种非常重要的学习手段。何以强记呢？一是复习，通过阶段性、周期性地循环复习来强化记忆。二是化繁为简，把复杂的内容化成简单的纲要，即遵循"从厚到薄"、再"从薄到厚"的途径。三是比较异同，掌握特点，即通过比较异同，抓住事物的区别与联系，这是避免记忆混淆的好方法。四是寻找联系、抓住联系，哪怕是无关紧要的联系，都可帮助记忆。五是经常整理、真正理解，通过对知识的整理，使之系统化，再按系统组合知识，这不仅可以加深理解，也便于记忆。

第五，从严务实。学习是实实在在的功夫，来不得半点的虚伪和骄傲。读书不求甚解，好像做给别人看的，那是学不好的。学习必须从严要求、务实求真、扎扎实实，做到真正掌握、融会贯通、举一反三、触类旁通。

第六，善疑好问。古人曰："学贵善疑"。学习不能靠完全被动地接受知识，要多动脑筋、多作思考、多问几个为什么，要养成质疑问难的好习惯。孔子说："敏而好学，不耻下问"。孔子这样的大圣人，他进太庙还要"每事问"，何况我们一般人呢？

第七，循序渐进。学习不能幻想一口吃成胖子、急于求成，必须循序渐进、逐步积累。只有循序渐进，一步一环地去完成，才能学到扎扎实实的知识。否则，丢掉哪一步、哪一环，都会造成知识体系的缺陷，或者造成夹生饭，消化不良，再想弥补，代价可观。而且，急于求成，精神压力太大，还有损身体健康。

第八，学以致用。学习的目的是为了应用，是为了解决实际问题。如果我们读了许多书，学了许多知识，只是把它奉为"教条"，束之高阁，或者用来装潢门面，或者借以吓人，那是毫无意义的。学以致用，就要有的放矢，就是以各种理论知识为"矢"来射社会实践之"的"，做到理论联系实际。

第九，积学储宝。古人把读书学习活动称作"积学储宝"。怎么储存"知识宝藏"使之更有利于应用呢？就是按系统的理论把知识组合成各种系统，加以系统化后再储入大脑。这样不仅可以像电脑软件储存信息一样，随时可以按程序调出使用；而且还可高屋建瓴，居高临下地加深理解原有知识和学习新知识。

□与成就事业关系最密切的学习内容

专家指出，与一个人事业的成就关系最密切的学习内容有以下几方面。

1．智力学习

智力就是人们通常所说的智慧和聪明。它是保证人们有效地进行认识活动的那些比较稳定的内在心理特征的有机结合。一般说，在青年的成才活动中需要培养的智力包括观察力、记忆力、思维力、想像力、注意力5个方面。

第26节：第五章 掌握学习方法(3)

观察力是智力活动的门户。观察力的培养对青年的学习成才十分重要。但观察力的培养并非轻而易举。青年在观察力的学习与培养过程中，既要学会观察事物的全貌，又要学会观察事物的各个组成部分；既要观察事物发展的全过程，又要观察事物发展的各个阶段；既要观察事物的相似之处，又要观察事物的细微差别；既要观察事物比较明显的特征，又要观察事物比较隐蔽的特征。世界著名作家莫泊桑说过，要使自己对事物有更深的洞察力，"对你所要表现的东西，要长时间很注意地去观察它，以便发现别人没有发现过和没有写过的特点"。

记忆力是智力活动的仓库。人们智力结构中的诸要素都离不开记忆力。培养记忆力，首先是要增强记忆力的敏锐性、正确性、持久性和备用性；同时也应当借助思维的帮助，通过思维加强对知识的理解，建立起必要的联想，这是通向记忆的坚实之路；还要正确对待遗忘，一方面要掌握遗忘的规律，同遗忘做斗争；另一方面只有遗忘掉那些不必记住的东西，才能牢记那些必须牢记的东西。

思维力是智力活动的核心。失去思维力，观察力、记忆力、想像力和注意力的作用都无从发挥。青年在学习的过程中，一定要"善于思考、思考、再思考"。有人曾把青年的学习分为3种不同的水平：记忆的学习水平、理解的学习水平和思考的学习水平。第一种水平只求记住学习的材料，甚至不惜死记硬背。第二种水平则要求弄懂学习材料的意义，力求融会贯通。第三种水平是以问题为中心，通过积极思考，力求发挥自己的创造性，主动去解决问题。应该说，在青年成才的学习中，这三种水平的学习都是客观存在的。但就实际的情况来看，还是第一、二种水平的人占多数，第三种水平的人数为少。因此，对处于前两种水平的人而言，要努力把自己提高到后一种水平上

来，否则，成才之路就会变得黯淡失色。因为"思维着的精神"是"地球上最美的花朵"。

想像力是智力活动的翅膀。想像力的作用，在于使人的智力奔放起来、腾飞起来，推动人们去创造。培养想像力，就要不断增强想象的丰富性、新颖性和独创性。但是我们又不要去提出那种毫无根据、完全不着边际的胡思乱想。想象，只有同现实紧密联系才富有创造性，才是真正难能可贵的，才是成才所必需的。

注意力是智力活动的维护者。注意力的作用在于使心理活动指向、集中或转移到某种客观事物上。人们的一切智力活动，包括观察、记忆、思维、想象，都只有在注意力的参与下，才能有效地顺利地进行。因此，我们在自己的学习生活中，必须善于掌握和调整自己的注意力。

2．能力学习

能力就是人们通常所说的才能和本事。它是一个人运用知识和智力成功地进行实际活动的本领。

学习是成才的基础。学习贯穿着青年成长的整个过程，并为今后成才打下坚实的基础。实践证明，创造能力与知识的多少成正比。"才以学为本""非学无以成才""学者，学者，学而为智者；不学而为愚者。"这是人类从实践中总结出来的真理。在学习中掌握智力、能力、科技知识、品德、个性等方面的知识，是造就人才综合素质的根本保证。无数成功者的经历都证明了这一论断的正确性。

知识与智能的统一，是青年成才的重要因素。在学习知识和发展智能的问题上，青年中存在着两种片面的倾向：有的人读书较多，涉猎较广，注重智能，喜爱思考，但却或多或少地有些轻视系统知识的学习；而较多人，则习惯于把学习的任务仅仅归结为知识的积累，对智能的培养较少关心。这两种倾向都有一定的片面性。尤其是后一种倾向，将会严重地影响青年的成才速度，要特别引起注意。我们认为，克服单纯知识的倾向、重视智能的培养对于青年成才尤其重要。

首先，从自身条件看，青年人的大脑发育基本成熟，已经具备一定的生活经验和基础知识，所以，这一时期是一生中发展智能的最好时期，错过了这一时期，就会使自己的潜在智能得不到充分的开发，这对今后向更高的人生目标迈进是极为不利的。其次，从长远的发展看，我们生活的时代是科学文化迅速发展的时代，一个人要想在高度知识化的时代中有所作为，单靠一两次系统学习是远远不够的，还要善于随时随地学习新知识、掌握新本领，以达到不断增长才干的目的。这一切都需要具有统筹掌握知识，综合运用知识等较高的智能水平。因此，青年的成才中应该特别关注的是智能的培养。

创造能力是青年成才的重要标志。创造能力是一个人知识、智力、能力的综合反映，是表现一个人能创造出有价值的新思想、新方法、新成果的本领。高创造力不是每个人都具有的，它是智力"金字塔"顶上一颗闪光的明珠，一个人只有在不断的学习与奋进过程中才能摘取。青年要使创造能力真正发挥出来并促进自身成才，还要在知识、经验、技能和个性品质等综合素质方面下功夫，培养解决实际问题的能力。

第27节：第五章 掌握学习方法(4)

从这个意义上说，学习是成才的基础，而能力的学习比知识的学习更重要。

在青年的成才活动中，应当具备以下4种最基本的成才能力：

（1）自学能力。自学能力就是按照自己的意图、依靠自己的力量主动去获取知识的能力。自学能力包括的内容是多方面的，比如，从实际出发正确制定学习计划，恰当安排学习时间，掌握科学的读书、听课方法，学会积累资料和使用工具，及时总结经验，不断提出新的学习目标等等。随着社会发展以及对终生教育要求的提高，人们的自学能力就显得越来越重要。无论是现在还是将来，对自学能力的培养，是成才中一项根本性的建设。

（2）创造能力。创造能力指的是在学习前人知识、技能的基础上，提出创见和做出发明的能力。在成才所应该具备的各项能力中，创造能力是核心。缺乏创造能力的人，只能永远跟在别人后面爬行。但是，目前我国的学习教育中，对学生的创造力培养是十分薄弱的。一些外国学者在评价中国学生时，也不乏中肯的批评：东方的学生有一个共同的特征--考试能力强，独立精神弱；知识量不少，创造力较低。这话值得我们深思。

（3）表达能力。表达能力就是以口头或书面的方式表达自己的思想、认识和情感的能力。培养表达能力关键在于提高表达的准确性、鲜明性和生动性。准确是表达的基本和首要条件，表达不准确，信息就无法从你的口中和笔下如实传递出去，也就完全失去了表达应有的作用。表达也需要鲜明和生动，只有这样的表达，才能更好地排除人们接受信息时的各种障碍，有利于表达目的的实现。

（4）组织管理能力。组织管理能力，是把人群组织起来有效地完成某种任务的能力。这种能力不仅领导者、管理者应当具备，各行各业的从事社会活动的业务人才同样应该具备。在许多业务活动中，常

常会遇到一个统一人们的意志、协调人们的行动的问题，没有一定的组织管理能力是根本不行的。所以，青年在学习过程中，要通过各种方式锻炼和提高这方面的能力。

3．科学文化知识的学习

科学文化由三个基本的层次组成：第一个层次是器物层次，比如新的技术、设备和物质产品等。在现代社会生活中，不会使用科技产品和高科技工具，很难在现代社会生活中立得住脚，更不用说有所作为了。第二个层次是制度层次，制度层次的科学文化，主要体现在社会各个领域的体制和组织管理的一系列变革中，其中最重要的就是强调科学人才在各个领域中的比重。制度层次科学文化的深入发展，将为成才者提供制度上的保障。第三个层次是价值观和行为规范层次的科学文化。这一层次的科学文化集中体现在由近代科学技术发展所提倡的科学精神中，比如批判、创新、理性、规范、求真、献身、公平、宽容、效率、协作等科学精神，这些精神不仅为近代科学技术的持续发展提供了重要思想理论基础，也为走向知识经济时代的成功者提供了宝贵的精神基础与思想前提。每一个青年都要努力学习知识经济所带来的一切科学技术成果，全面提高自身素质，迎接知识经济的挑战，在知识经济时代中成才。

4．品德学习

很早以来，史学家、文学家、思想家就提出了德、识、才、学、体是成才的五大内在因素，而"德"为五大因素之首。品德是成才的根本保证，这一点古今中外学者都一致认同。"德薄者，终学不成也。"道德作为一种知识，需要在长期的追求中，才能成为人内在的品德素质。人才的品德包括一般品德和劳动品德。一般品德指在日常学习、生活中所表现出来的道德品质，如爱国、爱民、爱公、民主、团结、守纪、礼貌、谦虚、助人、尊重、守信、诚实、勇敢、勤劳、正直、律己等。劳动品德指人才在进行创造活动的过程中所表现出来的道德品质，如为民造福、严谨认真、坚持真理、团结协作、热爱事

业、艰苦探索等。这两个方面并不是截然分开的，两者之间相互渗透，共同对人才的成长产生影响。

5．个性学习

个性，是指一个人在生活、生产活动中表现出来的比较稳定的、带有一定倾向性的特征，比如坚定性、灵活性、敏捷性、严谨性、独立性、主动性、专注性、灵活性等。人才的成长不仅与智力有关，而且与非智力的个性因素有关。高尔基在《遗传的天才》一书中提出：热情、勤奋等品质是构成天才的重要因素。特尔曼则认为：成就的75％取决于进取心、自信心和坚持力等人格特征。我国学者也认为：成功离不开良好的个性品质，如目标坚定而远大、兴趣广泛而专一、情绪积极而稳定、有好奇心和求知欲、有道德感和美感、有坚持力和自制力、有自信心和进取心、有独立性和创造性、富有幽默感等。个性心理品质虽然有一定的遗传因素，但更多的是在后天的学习中培养出来的。因此，个性学习是一个人成才学习中必不可少的学习内容。

第28节：第五章 掌握学习方法(5)

□选择科学的学习方法

学习的方法也是灵活多样的。我们可以根据自身的特点和具体情况，精心选择适合自己的方法，常见的学习方法有：

1．"锥型学习"法

诺贝尔经济学奖金获得者美国的西蒙教授曾提出了这样一个见解："对于一个有一定基础的人来说，他只要真正肯下功夫，在6个月内就可以掌握任何一门学问。"西蒙立论所依据的实验心理的研究成果表明：一个人一分钟可以记忆一个信息，心理学把这样一个信息称为"块"，估计每一门学问所包含的信息量大约是5万块，如果一分钟能记忆一"块"，那么5万块大约需要1000个小时，以每星期学习40小时计算，要掌握一门学问大约需要用6个月。

为了形象地说明，我们把这种学习方法比做一把锥子。知识的专一性像锥尖，精力的集中好比是锥子的作用力，时间的连续性好比是不停顿地使锥子往前钻进。这种学习方法所支配的学习活动，呈现出一种尖锐猛烈、持续不断的态势。这种学习方法的原理由一个浅显的事情就可明白：烧一壶开水，如果断断续续地烧，1万斤柴也烧不开；如果连续烧，10斤柴就够用了。

"锥型学习"需精力高度集中。频繁地使用大脑，会不会造成精力衰竭呢？研究表明，人脑潜力是很大的，据称人的大脑是由150亿个神经元组成的，每个神经元可以接受数千种不同的信息；人脑的功能相当于一台这样的电子计算机，它可以贮存相当于一个人读了300万年书所接受的信息量。以记忆力而言，据有关资料介绍，假定18～35岁的记忆力为100，36～60岁为95％，60～85岁平均85％～80％。过了30岁后，记忆力开始衰退，但每年衰退还不到1％，虽然记忆力减退，但由于理解力的加深和经验的增多弥补了这个缺陷。

假定一个人的知识是100，那么他的有效知识的百分比是多少呢？他实际需要的知识就是他的有效知识，人的知识面总是大于实际需用的知识，现代人的有效知识大约相当于他总知识的10％。也不妨用电子计算机对学校的教材进行计算，看教材中有多少是现代科技成果所需要的知识，然后再按有效知识进行教学活动。学习者没有必要面面俱到，应从本职工作出发接受创造目标的需要学习知识，这样学习的知识都是有用的，像打井一样，照准一个眼深钻下去你就会取得清澈的泉水。

现代的学习者，你没有必要把一切都往脑子里塞，学习锥子，向时代的深度进军，任何浪潮对你造成的压力不过只是向自由活动的空间挺进。

2．"螺旋上升"式学习法

用什么样的方法，才能在最短时间内，最大限度地获得知识呢？是步步为营的金字塔式，还是孤军深入的电线杆式？目前一种螺旋上升式的学习方法已经在撞击着人们的神经，它在悄悄告诉我们：现代学习的一种诀窍，就是在螺旋上升中前进。

所谓螺旋上升的学习法，就是用一系列的循环知识单元，来代替平铺直叙的知识积累和阐述。每一循环都比上一个循环更高一层、更进一步。与"金字塔"式的学习方法相比，它能够更迅速地理解和获得知识；与"电线杆"式的学习方法相比，它能更广泛地了解所学内容的全貌。这种"螺旋上升"式学习，可以说具有"格式塔"的特征。"格式塔"指的是把许多现象综合为功能单元的一种系统。通俗地说，是整体大于各部分总和的一种循环。后一循环需要以前一循环为基础，而又比前一循环更深、更高；而后一循环的学习又使前一循环得到丰富和补充。

"螺旋上升"式学习法，以学习者所感兴趣，或想研究的内容为目标。起点可以是某个基本概念、某个公式、某个实验现象、某个疑难问题，甚至可以是自己的某种设想。从这个起点出发，围绕着中心内

容，学习、掌握与中心内容有直接关联的基本知识。同时了解那些与中心内容有联系，但并不直接影响的有关知识。经过一个阶段的学习，使基本概念得到掌握，公式得到理解和运用，实验现象得到分析，疑难问题得到解释，设想得到丰富和完善。同时还了解与所学内容有关的知识领域，领略所学知识的概貌。在这一循环的学习中，又会遇到新的概念、新的问题，再以此为新的起点，进一步循环、进一步学习、进一步开阔视野。同时，为了解决起点所提出的课题，需要认真地钻研、理解、掌握；需要我们去查找书籍、寻求解答根据、说明材料，这不仅仅是掌握知识的过程，也是培养扎实钻研作风的过程，同时还是训练快速查阅书刊文献，有效利用资料能力的过程。由此可说是"一箭三雕"。

"金字塔"式的学习，对于具有系统学习条件和充裕学习时间的人来说，无疑是有利的；"电线杆"式的学习，对于那些聪明颖慧、理解力强的人，也是可行的。那么，对于那些既无大学学习条件，又不具备超群智力的广大学习者，用勤奋和毅力，借助图书馆的书籍、资料，以"螺旋上升"式方法学习，在"知识爆炸"的今天，一定能够在较短的时间内获得较多的知识。

第29节：第五章 掌握学习方法(6)

3．快速学习法

知识的更新越来越快，信息如同洪水一样不断涌来。传统的死记硬背的学习方法根本无法对付新知识的洪流。几年前日本出现了一种新的学习方法--"快速学习法"，它能使人们以高于常法5倍的速度灵活、迅速地掌握新知识。

人们都有这样的经验，一件难记的事情或一道难解的数学题，若是你有意识地向别人讲述几遍，就能大大地加深印象、易于记住或理出头绪。这是因为当你讲述的时候，为了说明它们，脑筋也紧张地活动，许多概念在"表现"它们的时候得到了强化，化为自己的东西。许多杂乱无章的"因子"在"表现"它们的时候，得到了整理，使它们条理化、清晰化了。"快速学习法"正是根据这个展开学习的。在用这种方法学习时，先不求完全的理解，也不去听别人的讲述，而是拿到教材后，直接根据书前的目录，动员自己所有的潜在知识（即以前学过的有关知识、概念等），进行一次"自我讲授"。讲完后才打开书本，进行第一次通读。通读时不记笔记，更不问人，只是在不甚理解的地方画上记号。经过这次通读，第一次"自我讲授"的不足之处、谬误所在都会"跃然纸上"，使你体会颇深，受益匪浅。然后你就可以用自己的语言编制出一张精炼适用的"目录一览表"，对照着它进行第二次自我讲授。这次的讲授就比第一次更完善、更丰富，许多模糊之处也会渐渐清晰起来，印象也大大加深。再者，又可以第二次通读教材，这次的通读所获得的感受、心得和体会便会像闪光的亮点一样永远记在心里。当你再进行第三次自我讲授时，就会更加顺利，发挥得更加开阔……这样，经过了4～5个回合的自我讲授和通读、精读后，你就能得心应手地掌握了这门新学问。

□把握4项最基本的学习技能

一家闻名全球的会计师事务所在北京大学招聘员工。与大多数人的印象不同，这家专业性极强的事务所所开列的招聘基本条件并不包括会计专业出身或会计实务经验，而是要求英语能力与计算机运用能力要出众。

该公司招聘人员解释说，这并非是因为我们需要英语与计算机专业人才（需要的是会计和审计人才）；英语与计算机能力出众只是意味着你已经具备学习的能力。只要具备学习的能力，我们自己可以来培训你的专业技能。因此只有一个条件：你必须具备学习的能力。按我们的理解，英语与计算机的熟练运用在很大程度上并非是老师教出来的，而是学生自己学出来的（当然计算机和英语专业自当别论）。要学好这两项科目，必须具有学习的努力、领悟和坚忍不拔的执著，举一反三的推导能力，这就是这两种技能成为测量学习能力的标准的原因。

这是一个变革的信号。现在单位招聘新人时问的不再是过去的"你可以做什么"，而是要知道"你可以学什么"，你是否能够学会我们要你掌握的东西。上述这家事务所新员工上班第二天，每人发给一台笔记本电脑和一套财务软件，放假一周，学会后再来公司上班。

具备学习的能力，才谈得上占有和更新知识，接受和处理信息，才能不断地跟上世界知识革命的步伐，也才谈得上对知识的应用。

许多教育学家指出：现代社会的发展对"学会学习"提出了越来越高的要求。未来的文盲不再是不识字的人，而是没有学会怎样学习的人。这绝不是危言耸听。"学会学习"，在这里意味着把握4项最基本的学习技能：读、说、写、做。

1．学会读书

读书之事，由来已久。读书多少为宜？杜甫说："读书破万卷，下笔如有神。"可赵普却说："半部《论语》打天下，半部《论语》治天下。"这恐怕是我国最早的一本书主义。显然，这些说法都有些夸张。实际上，读书的数量以适当为界，以人的读书能力为限。

不谈专业的差别，就人才个体来说，读书宜多不宜滥，恐怕也可以看做是一个原则。宜多不宜滥，就是说读书要有个数量界限。那界限应该根据所学专业和个人具体条件来划定。比如，有的学者就认为作为大学生，应以教材10倍数量读书，也许比较现实，也比较合理些。那就是说，一个本科生，要学20几门课，就应读与之有关的300册书为宜。

读书除去把握读书的数量外，还应该把握读书的技能。我们把读书的技能概括为三个相结合：其一，读与思的结合。读书惟有经过思考、观察和实践，才能"读到糊涂是明白"。对于思考与读书的关系，古人议论很多。张载说："万物皆有理，若不知穷理，如梦过一生。"朱熹说："后生学问强记不足畏，惟思索寻究者为少畏耳。"鲁迅先生也说："倘只看书，便变成书橱，即使自己觉得有趣，而那趣味其实是已在逐渐硬化，逐渐死去了。"因此，为防止读书硬化，甚至逐渐死去，第一要则就是思索。其二，读与问的结合。提问是解决问题的一半。凡是创造者，无不从发问始，创造者必然精慎细密，却又眼光锐利，他能够看出问题，于是发而问之，无论什么权威，不明白的就要问，问不倒的权威才是真权威，问清楚的答案才是真理解。其三，读与做的结合。读书应与实干相结合。读而不做，时间长了，就会有点呆头呆脑，自己看别人不明白，别人看你也有点奇怪。现代的人才个体，不但要有知识、有文化，而且要有技术、有实际工作能力。如此这般，才能学海无涯，书山有路，将古往今来的优秀书籍化为人生丰富的营养。

第30节：第五章 掌握学习方法(7)

2．学会语言

我们知道，就一个国家的文化水平和文化结构来说，语言是一个非常重要的方面，而社会成员的独白能力如何，又是社会文化进步程度的一个重要标志。独白语言是一个人独自进行语言活动的一种语言形式。我们认为，学会语言就是要学会和掌握独白语言的三要素：立论正确，言之成理；感情真挚，以情动人；讲究技巧。技巧很难一言而尽，从最低的标准讲大致包括：语言完整，晓畅明达，逻辑清楚，首尾相顾，结构合理，节奏适宜，手势得当，声音清楚，还要能够进行即兴发挥以及可以比较顺利地回答问题。

3．学会写作

写作能力在古代是很重要的。古人称："文章能事"。近代以后，专业多了，写作独尊的地位也就没有了，但写作仍然是诸业之首。我国的学校教育，从小学到大学都设有写作课，可见其重要。那么，如何学会写作呢？有学者将其概括为：其一，勤写。懒于动笔，是最要不得的事。欲使自己提高写作能力却懒得动笔，这令人不可思议。其二，要有较高的标准。散漫是学不好写作的。目标既不高，要求也不严，错别字也不在乎，文法不通也不重视，结构不好也无所谓，这样写出来的文章是绝对不会让人产生愉悦之感的。其三，多读名著，精研范文。不多读好文章，脑子里没有相当多的词汇，写起文章来就会语言贫乏、辞藻生涩。而且好文章有一种口不能言的好处，只有烂熟于胸，才能充分体味其绝妙，日后提起笔来，那种写作的神韵也会油然而生。其四，善于改写文章。人说文章是改出来的，古人把它概括为"语不惊人死不休"。现在看来，这仍然是锤炼文字的座右铭。

4．学会操作

操作技能，指的是对高科技产品的实际操作和对现代科技知识实际应用的能力。这种能力对现代社会生活影响日益显著。曾风行世界

的《第三次浪潮》，作者的资料来源主要依靠对各种报纸和杂志的剪裁，而通过重新裁剪和编排后的资料，却出现了一个个极精辟的思想，展示给世人一个全新的视野，这就是一种高超的操作技能、一种艺术的创造能力。因此，经济合作与发展组织（OECD）国家，都十分重视促进公众接受多种操作技能的训练，特别注重掌握学习的能力，以提高人力资本的素质。对现代青年来说，掌握以下技能将是十分必要的。

（1）学会计算机。计算机与我们的日常生活已须臾不可分离，已成为完成日常工作的一个重要组成部分。不会计算机，将很难在现代社会中立住脚。

（2）学会掌握资料。掌握资料，就能掌握社会的最新发展动态，这对于寻找成才机会将是十分重要的。资料的整理和积累是一门学问。资料本身是客观的，但掌握哪些资料、利用哪些资料、如何整理和编排资料，却体现了一个人对自己专业方向的把握，对掌握有用信息的灵敏以及对资料的综合运用能力。

（3）学会调查研究。在现代社会中，无论是决策还是管理；无论是制定计划，还是处理各类问题，都需要了解情况。了解情况就是调查。因此，调查研究是青年制定学习、生活计划不可缺少的基本功。

□花点时间让自己兴奋

学习是一件艰苦的事，但有的人却能乐此不疲，就像干一件非常有趣的事一样埋头其中，这一方面可能是他们有超人的自控能力，想干什么就能尽力去干，但另一方面是他们能持续保持学习的兴趣，在学习中保持相当的兴奋度，就像有些小孩子打三天三夜游戏机也不觉得累，原因是他们一见到游戏机就兴奋不已。

显然，当有一天我们能一想到学习而不再愁眉苦脸，一捧起书就兴奋不已，那么古人所说的"苦读"就去掉了一个"苦"字了。

那么，如何让自己保持旺盛的学习热情呢?

憧憬未来是让自己兴奋的一种有效方法。当你想到学好外语以后，就能在高校或大公司更好地施展身手或出国深造，当然能兴奋起来，每天多背十几甚至几十个单词。有了这种憧憬似乎也很容易自觉地订个计划，然后把它贴在墙上，以便经常督促和约束自己。

当然，学习不是靠一时的兴奋就行了，很多人总会在刚开始兴奋后，很快就偃旗息鼓、故态复萌，就像跑马拉松一样，能坚持到最后的总是很少的几个人。所以我们要设法让自己一直兴奋，起伏可以有，但不能一去不复返。

为了激励自己，我们还可以偶尔拜访一下成功者。如果你发奋考律师，那么当你感觉动力不足、看书无味，甚至有点讨厌法律条文的时候，到一个律师朋友的事务所去坐坐，看看他们的工作环境，感受一下他们的工作热情，以及那种工作时的成就感和神圣感，再比较一下自己的平淡窝囊，相信你马上会起身回去拼命看书。如果你准备学吉他，练了几天就感觉没了激情，不妨去找几个吉他高手，看他们弹，听他们弹，不用多说，你自然又会兴奋起来，如果再听听他们苦练的经历，相信回去你会比以前练得更刻苦。

第31节：第五章 掌握学习方法(8)

当然有机会跑到大都市、大公司去看看，亲身感受一下快节奏的现代生活和知识经济时代的特殊氛围，我们会深深感觉到学习绝不是学校里学生的日常功课，终身教育已是现代人的必修课，这样你自然会有一种强烈的危机感和学习的紧迫感。

改进学习和工作的方法，使本来枯燥单调的学习和工作变得有趣些，也会增强自身的兴奋度。大凡学英语都要背单词，但如何背却各有其法，如果你能想出一种独特有效的方法，自然不会觉得很枯燥了。在学习中我们可以经常想一些新方法。如归纳一张图表，列个提纲，想出个口诀等等，都会让你感到学习的乐趣。乐趣也正是学习的最好动力。

□找寻使你充满活力的生活方式

你所以有活力，是因为你认为你有活力。

人，作为自然的产物，当然遵循着自然规律。每个人总有一天会衰老，这是自然规律，谁也违背不了；但同时人又是社会的人，作为几万年进化的结晶，人不仅仅只是消极地顺应自然，他可以通过自己的心态调节，来延缓衰老，保持一颗永远年青、充满活力的心。所以，我们可以看到有些人虽然生理年龄已经进入了老年，然而其心态仍然很年轻，充满了活力。

他们有什么灵丹妙药吗?

有！这灵丹妙药就是他们的积极心态。

如何永远年轻，充满活力，可能每个人都有一套独特的本领。但下列生活方式可供你参考：

（1）从你的现在开始，建立勤奋学习的好习惯。这样，你的头脑就不会随着岁月的更迭而衰老，会始终保持着灵活、敏锐的运转状态。不过，有一点你须注意，学习的内涵不仅仅指从书本上学习知

识，还包括你智能的提高和各种技巧的训练、生活艺术的思考以及人际交往的学问，等等。这些都可以列在你终生学习的范围之内。

（2）多使用你的大脑，坚持做智慧体操。所谓"刀不磨要生锈，人不学习就衰老"。刀越磨越亮，大脑越用越灵光。不论你年青还是年老，你尽可以多参加一些以研究为内容的读书活动，参加你感兴趣的一些智力竞赛或是游戏，收看一些智慧性的电视节目，掌握一门棋艺，锻炼你的空间思维能力，使经常更新的智慧始终活跃在你的大脑里。

（3）用科学的态度搞好大脑的营养平衡和大脑卫生。这里的营养包括物质营养和精神营养，卫生也包括生理卫生和精神卫生。适量地补充大脑所需的维生素，以维护大脑机能的正常运转；同时，给大脑一个良好的伦理环境，让你的大脑保持着和谐乐观的精神状态。

（4）关注大脑的"一举一动"以及活动的规律，使大脑兴奋、抑制的功能保持良好的调节机能。保证每日高效率的睡眠。关键是睡前要使大脑神经充分松弛，做到所谓"先睡心，后睡眠"。睡眠，是大脑的一种深度抑制，也是大脑恢复生机活力的主要方式。

（5）给大脑定期"放假"，使大脑获得积极的"休养生息"的机会。你可以从事一些跟你自己的专业相距甚远的活动，如从事经济活动的人可以去找文艺女神聊聊天；脑力劳动者可以去从事一些简单的体力劳动或体育运动。这种智力活动内容的转换有利于大脑各区的平衡发展和协调运用，促进大脑的智力发展。

（6）防止大起大落的情绪对大脑的深度刺激，尽量少出现所谓的"激情状态"。建立理智的生活秩序。青少年则要尽量避免因色情所引起的纵欲，以及由于感情问题所造成的负面影响。

（7）喜欢一种运动。运动能使你的身心都得到锻炼和愉悦，它会使你永远年青。

（8）多动手做事。寻找一种可以精细地锻炼你的手指的活动，例如，你可以多做家务，因为许多家务劳动都具有能够精细地锻炼手指

的功效。这样做的好处多多，一方面活跃了大脑机能，另一方面还有益于家庭的和睦幸福，使大脑得到精神营养的滋润。

（9）对一切好奇。好奇是大脑年轻、有活力的具体反映。对待新鲜事物要保持一种积极的探求心理，不断地为自身打开一个又一个通向新世界的窗口，不断地从新世界中汲取抗衰老的"长生不老药"。

你所以有活力，是因为你认为你有活力。只要心年轻，人就不会老。如果你一直都以一种积极的年轻的心态去看待人生，那你就会青春常驻，永不衰老！

□没有谁注定是平庸之辈

"智商"一词心理学上用了很多年，一般来说，是指人们的智力水平。

大多数学生在学校迟早会有机会参加智力测验，他们就多少知道与一般人相比自己的智力怎样。知道自己的智力状况，这是很重要的。但是，不幸得很，有时，它被误用了。当你占有关于你自己智力的信息资料时，你应该利用这资料，但也不要夸大它的重要性。

第32节：第五章 掌握学习方法(9)

大多数情况下，智力测验是测量你运用抽象概念的能力，就是看你观察、分析像"词""数""观念"等不同类型的事物之间关系的能力。这种能力在大多数学科，特别是在科学和数学中取得成功是很重要的，不过，它只是智力中的一种。在智力测验中，你得分的高或低，并不机械地意味着你是一个成功者或是失败者。其他的能力，特别是想像力和耐力至少与智力同等重要。

一个人的智力与他在生活中成功与否的关系如同篮球运动中运动员的身高与其成功与否的关系一样。假如你是一名篮球运动员，长得高是一笔巨大的资本，越高越好。但是只是长得高是不能保证你成为篮球明星的。要成为一名出色的篮球运动员，不只要长得高，而且要体魄强壮、有很好的教练，同时还须不断地训练。智力与成功的关系是与之相同的。

聪明即智力，它会给你带来很大的好处，但是单靠它自动地发挥作用，不会给你带来成功，除非你：（1）愿意运用你的智力(获得良好的竞技状态)；（2）找到很好的教师(指导)；（3）愿意不断地训练、训练、训练。

另一点：许多优秀的篮球运动员并不特别地高。他们的成功应归功于一些其他的才能，如速度、异常的灵巧，还需要难以置信的决心和艰苦的训练。同样，智力测验中定为中等智力的人也能获得成功。这并不意味着测验没有用处，它只不过是告诉我们，除了智力，其他才能也是很重要的。

你能改善自己的智力吗?你能提高自己的智商吗?童年时代以后，从一定限度上来说，你没法再增加智商了。少年儿童的智力能否加速发展仍然是一个悬而未决的问题。显然，假如儿童，比如说8岁以下的儿童，通过书本、富有想象力的电视节目、远足、参观博物馆、工

厂、实验室，接受大量的刺激，他们的脑力就比那些被剥夺了这些刺激的儿童发达得多。

大约15岁或者16岁以后，脑力发展的速度减慢了，并且，人的智力差别很多年都大致不变。但是，这并不意味着一切努力都是徒劳的。即使过了16岁，你的智商不会再增加什么了，但你可以使它更好地发挥作用，正如你的身体总是能处于良好的状态一样。有些人很注意他们的身体，经常锻炼、饮食合理、抽烟喝酒不过量。因此，当使用体力时，他们的身体状况就比那些平时不爱惜身体的人要好得多。

智力的道理与此是一样的。我们十多岁的时候，智力--运用抽象思维的能力--达到了一般水平，这种水平在我们以后的生活中几乎保持不变。但是，像我们身体一样，它既可以因缺乏使用而退化(当我们必须运用我们的智力时，就会感到失望)，又可以通过经常不断的刺激使它保持敏锐。

保持智力处于良好状态的办法是经常用脑。坚持阅读、研究、听课，经常接触那些受过良好教育的人，应付新的挑战，所有这些可使你的脑筋不致生锈。

假如你知道你的智商，你应该让这个资料帮助你去做出一个明智的职业的选择。一般来说，工作越复杂，要取得成功，对智商的要求也就越高。从事复杂劳动的职业人(核物理学家、医学家、高级会计师、广告人)都是从智力最高的那部分人中来的，大致属于总人口中最优秀的15%。少数人智力处于较低水平，也在从事这些职业，这仅是因为他们具备其他的条件，如难以置信的刻苦，或具有非凡的想像力，或不一般的家庭条件，或纯粹是碰上了好运气。

仅次于这批杰出人物的是更大的一批人，他们来自总人口中智力较高的30%。这就是医生、律师、会计师、心理学家、商业经理、社会工作者、工程师、生物学家、化学家和其他从事这类职业的人。

再往下就是普通老百姓，即智力平常的人。我们大部分人的智力是一般的，尽管承认这一点可能是困难的，谁也不喜欢自己被看做

是"仅有一般智力"的人，然而，这是没法子的事。因为，"一般"一词的定义就是指最大多数人所处的状况。智力水平应该不对任何人构成压力，因为我们这些最普通的人，也能基本上掌握我们自己的生活。正如著名的黑人运动员萨·佩奇所说："没有谁能避免自己是天生的普通人，但也没有任何人注定就是平庸之辈"。

在我们社会里，大多数人有普通的智力水准，即智力的平均数。他们或在事务所工作，或在医院工作，或在农场种地，或开卡车，或当警察，或做美容师，或是售货员，或是小铺子的老板--他们的智力水准一般来说处在普通线上。也有很多例外的情况。

这些职业中的一些人在智力测验中得分很高，这意味着他们没有获得机会找到好一点的工作，或者意味着没有充分运用他们的才能。

这些职业中的另一些人在智力测验中得分很低，这意味着他们获得了不寻常的机会，或他们付出了不寻常的努力，因此，在智力水准相同的人中，他们爬得比其他人高。

智力测量得分低的人，他们的智力低于平均数，通常做那些不太复杂的工作，如做工、看门、当办事员或从事那些不需要什么技术的工作。当然，他们得到的报酬也就少。即使智力适中的人，他们的想像力、热情和献身于工作的精神也有很多不同。这些智力一般但具有想象力、热情和献身精神的人，往往通过他们的工作，为他人，也为自己做了许多有益的事。

好吧，请记住关于你的脑力的三条意见：

(1)假如你有才智，就使用它，否则你就会失去它。

(2)现实地确定一个你能成功的目标。

(3)即使你的智力测验得分低，也有别的办法取得成功。

第33节：第六章 培养创造力(1)

第六章 培养创造力

创新并不神秘，人人具备创新潜能。如果你懂得创造的奥秘、善于掌握科学的方法，你那潜在的创新才能就会迸发出来，以至创造奇迹。

□发掘自己的潜能

你相信吗？我们每个人都有变成伟人的机会，只是我们从未察觉自己也具备了这些潜能。让我们先对"伟人"这两个字做一番理解。如果你观察一下那些伟人，就会发现他们几乎都具有几个共同的特征：

不论学历高低与否，基本上，他们都有非常丰富的知识。

他们反应灵活，有很强的处理问题的能力，常常能够出奇制胜。

他们具有博爱的精神，除了帮助自己以外，也帮助别人解决烦恼、痛苦，并且替别人制造快乐和喜悦。

而我们是否也具备了这些特征呢？有。只是我们大多数人一直没有好好地去挖掘自己的这些特征，或者根本不知道如何发挥自己在这些领域中的潜能。

让我们用一个事实来证明你究竟具备了多少潜能。根据科学家的研究，一个正常人大约拥有1000亿个脑细胞，然而，可惜的是，平常这些脑细胞只有10％在为我们工作，其余的90％都在睡觉。也有的科学家指出，大多数人在他们去世以前，一生中已经开发的潜能只占了5％左右，还有95％的潜能都未能发挥。想想看，人活了一辈子，结果只用掉了5％的能量与智慧，这是多么浪费的一件事。

那么是什么原因阻碍了我们呢？根据行为心理专家们的说法，一般人大都受限于自己的习惯领域，而这些习惯领域往往也就变成了我们的束缚，使我们无法超越自己。

那么有没有办法打破这些习惯呢？有，而且说出来一点都不难，关键要看你运用得好不好而已。

虚心学习，永远把自己放在更低的位置上，当更多的人成为你的老师时，你的习惯领域自然就会更加丰盛广大。

站高一层思考，把注意力放在不同的角度，就可以看得更远、更广。

改变想法，改变心情，处理事情就会越来越灵活，越来越有适应力。

有一个有趣的例子:有一只大象，力气很大，几个大汉怎么搬也搬不动它，但是有一个小孩子，只用了一根细细的绳子，就乖乖地拴住了这只大象。别人很好奇，就去研究是什么原因？后来才发现，原来这只大象从小就被人用铁链子拴惯了，当时的小象力气毕竟不如现在这么大，任凭它怎么挣扎也动不了。长大以后，这只大象只要一看到绳子一类的东西就害怕，觉得自己被绑得动弹不得。

你觉得这个故事有趣吗？你可曾想过自己是不是也像那只大象，被一些从前的习惯层层捆绑，对太多的事认为"理所当然"，而不去认真思考背后的"为什么"。结果，这些反而都成为你挣脱不掉的最大包袱。

不必羡慕那些伟人，别忘了，其实你和他们一样，都拥有1000亿个脑细胞，只要我们设法多打开一点，哪怕是多个1％、2％，都会让我们增加更多的能量与智慧。试试看，说不定下一个"伟人"就是你！

□如何成为创造型人才

综合心理学家的分析结果证实，创造型人才或者有优秀创造能力的领导者，在个人气质、动机、情绪、习惯、态度、观念以及才能诸方面，具有一系列特质，概括起来包括:

1．主动、好奇

创造力强的人，兴趣总是十分广泛，对任何事物总是有一种好奇心理。大发明爱迪生就是一个对什么都好奇的人，他不知道孵鸡蛋是怎么回事，就自己坐在鸡蛋上想孵出鸡来，虽然听起来可笑，但实际

上反映了他强烈的好奇心。可是这些人并不是只对新鲜事物有强烈的好奇心而是对那些在平常人眼里非常正常的事件产生好奇。

2．敏感

创造力强的人对自己周围发生的一切都十分敏感。能从平凡的事例中找出问题的裂痕所在，找出实际存在的和理想模式间的差距，敏感的领导者常常从别人未注意到的枝节中捕捉到十分有用的信息，并巧妙地利用这种信息推动事业的发展。

第34节：第六章 培养创造力(2)

3．变通性

创造型人才思维十分活跃，善于举一反三，也善于提出一些怪异的念头。通常别人不理解这些想法，但时间一长就会发现其高明所在，领导不但自己要做这种人，还要注意发现和保护这种人才。

4．自信

创造型人才通常具有较强的自信心。没有自信，他们就不敢提出自己的创意也就自然不可能成为创造型人才，他们有良好的直觉，而且屡屡的成功使他们相信这种直觉。

5．耐力

一个创造活动的完成需要百折不挠、持久不懈的毅力和意志。我们应在抓住目标后锲而不舍，不得结果决不罢休。特别是在主客观环境特别复杂，而问题又百思不得其解、寝食不安之时，有没有耐力对一位创造型人才就显得格外突出了。

6．丰富的想象力

思想中的新观点、新形象来自合理的联想，有时会来自幻想或偶然的机遇。想像力丰富的人，联想多、幻想奇，有利于去揭开创造的序幕。

7．勇气与胆略

创造性思维的人常常是胆略家，他们有足够的勇气提出自己的观点与想法。

创造力不是天生的，至少创造性思维不是天生的，每个人想要拥有它，就必须留心加强这方面的锻炼，前面所述7个特征都是可以通过锻炼来加强的。

一个人是否具有创造力还可以通过与上文所说特征相联系的若干问题来衡量、检查。下面列举几个这样的问题，如果你具备下列素质，就表明你创造力是强的。

1．不愿意受法定习惯和环境的束缚，不满足于现状。

2．兴趣、爱好广泛。

3．有强烈的进取心。

4．喜欢冒险。

5．不怕暴露自己无知的方面。

6．总觉得自己还有未用完的潜力。

7．善于认错，并能向有能力的人学习。

8．诚实、正义，因原则不惜与他人对立。

9．善于用他人的观点来全面观察事物。

10．从创造力中得到最大的快乐，征服困难，其乐无穷。

11．愿意倾听他人的见解，不过自己很善于判断。

12．工作特别多，时间总不够用。

13．对权威不恐不惧，不迷信权威。

14．有能力客观地检查、衡量自己的观点。

15．有远大的理想，不知疲倦地工作。

当然创造性人才的创造力不是天生的，任何创造性的新观念的产生都不是平白无故的，它总是受到内因及外因的共同影响，在某种因素的启发下而产生，而这种启发人们可以专门进行，被称为"新观念提示法"。现在，人们越来越重视这种提示法的研究，它可以得到事半功倍的效果，对激发人们的创造性益处多多。

我们现在列举10个这样的方法：

1．综合，把已有的零散的发现综合起来，这是最通俗、最普通的综合方法。很简单的例子--带橡皮的铅笔，就是普通铅笔与橡皮的综合，这样一种综合常常生成令人赞叹的美妙事物；再如现代的多媒体电脑，将电脑的声、色、像结合起来集中于计算机，而网络又是通讯与电脑的结合。这些综合是对人类发展有革命意义的创造。我们在平时就要注意观察，注意不同事物之间的联系，想象一下综合起来的效果会怎样。

2．移植，移植有时能导致令人瞠目结舌的结果。医学界致力于器官的移植研究以其挽救更多的生命，我们有时移植一个部件到另一个事物上会得到意想不到的效果。我们可以将不同类型组织的管理方法进行移植并为我所用。

3．杂交，和生物学中的动物、植物的杂交优势一样，领导管理上的杂交也能产生创造。一条路走不通时，另辟蹊径。往往轻而易举地成功时也要注意，杂交容易引起变异，千万别变得不伦不类。

4．改变，分别改变原来物体的形状、色泽、气味，效果将会怎样？闭起眼睛来想一下，看见了吗?如果换一种变法呢?再换呢？这样的思考活动也常常引出创造。

5．放缩，如果将它缩小一点，拿起来说不定更方便、更招人喜爱。如果将它放大一点，是不是更稳重一些？这是一个制造商在观察自己的产品时所考虑的。正是因为有了这种创造性思维，人们才有了微型图书馆。

6．转化，这件东西能不能做其他的用途？或者稍稍变动一下呢?

7．替代与颠倒，当石油被用尽的时候，人们一定得寻找一种替代品来替代石油供给人们能量。这个部件是铁的，能否换成塑料的部件以减轻其重量。这件东西倒过来放怎么样？这两个零件相互换一下呢？效果会怎么样呢?

8．重新组合，将原属于不同事物的因素相互结合，就像一个非常有趣的电脑游戏一样，那里有许多怪物，你可以割下他们身体的任何一部分，组成一个新的谁也没见过的怪物，或者将这件东西反过来，倒一下，可能会有更好的效果。

第35节：第六章 培养创造力(3)

当然，产生以上的想法不是让你胡思乱想，通过这些方法真正获得创造力的前提是必须重视平时的积累。知识越宽广的人、经验越多的人、横向联系越广泛的人，潜意识越多。

当然从另外一方面来说，其实每个人都想拥有旺盛的创造力，然而在现实生活中人们的创造力总是存在如此之大的差异，如果我们综合分析各种事例就可以发现这是内因和外因作用的共同结果，具体地讲内因有：

1．什么都循规蹈矩、附和多数，以为习惯就是真理，既成事实就是真理。

2．过分谨慎，即使有了新见解，也不敢独持异议。太重面子，以为多疑好问就是失礼非智。

3．过分相信现成的数字，以致不再作深入探讨。

4．固步自封，画地为牢，自己握住自己。

5．顾小失大，舍本求末，只注意细节，不掌握根本。

6．对自己过分自信，以为自己的总是最好的。

7．不会由此及彼，举一反三。

外因有：

1．没有危机感，吃"大锅饭"，依赖性强，失去丰富的创造力。

2．过分强调竞争，使人以取胜为目的，反而忘记原先的目的就是为了创造。

3．现实主义思想太重，不存在幻想。

4．嘲笑讽刺，使人不敢轻易行动或表示个人意见。

5．负担太重，没有机会激发生成灵感。

6．千篇一律，千人一面的人格要求，窒息了各个创造性个性的发展。

7．家长作风严重，使下级没有自由发挥的机会。

从个人心理上来说，有三大阻碍创造力生成的绊脚石，那就是畏惧、过分的谦虚和懒惰。

其中首推畏惧，畏惧就是对自己的想象不敢表达出来，怕遭到别人的嘲笑或惹来"不必要"的麻烦。当以后的事实证明他那种法子确实不错时又悔之晚矣。马克思说过："在科学上没有平坦的大道，只有不畏劳苦沿着陡峭山路攀登的人才有希望达到光辉的顶点。"而哥白尼也说："人的天职在于勇于探索真理。"有畏惧思想的人，总怕犯错误、惹麻烦，因而领导者如果有什么新的创意，不必担心会遭到什么非议，大胆摆出来，同时还要鼓励组织成员发挥创造力，提出新的见解和建议。

其次自信心不足，说得委婉一点就是过分谦虚。过分谦虚和谦虚不一样，前者完全失去了应有的原则，在别人与自己共同提出某种设想时，总认为别人的比自己强。这是当领导者的大忌，因为这种领导者非常软弱，没有能力，不敢与别人去比高低，很难令人信服；而这样的下属多了，领导者的日子也难过，整个组织没有活力，没有进取的氛围。领导者首先自己要有足够的自信，还要帮助成员树立自信，发挥他们的创造力。

还有一点就是懒惰，这里说的懒惰主要是指心理上的懒惰。因为原有事物的存在而失去了创造的兴趣，其实很多人都会犯这种错误。"懒得动它，凑合着用吧"，正是这种心理使个人的灵感得不到激发。而且懒惰与愚蠢二者有不解之缘，凡懒惰成性者多为愚蠢。懒惰表现在工作上是疏于改进与创新，总认为现在的状况甚佳，在别人改动之前，发现不了问题；别人一改动，才明白其中的道理。巧妙的创造来源于勤奋的知识积累。懒惰、侥幸反而没有创造力，有时还会误入歧途，违反科学道德。

领导者需要有创造力，领导的下属也需要有创造力。你先检查一下你自己是否存在以上的问题，尔后看看你的下属是否存在这些问题。如果有，应想办法及时解决，以达到发挥集体创造力的目的。

□ 创新能力的几个要素

身处激烈变革的知识经济时代，面对着日新月异的社会，每个人都感受到生存的压力与生活的重担，就像流行的一句话："计划不如变化快。""新"已经统治了整个世界，我们生活在其中，身不由己，注定要卷入一场深层次的变革，那么是聪明地学会创新，成为时代的弄潮儿，还是被动地接受别人的创新、世界的变化、何去何从，孰优孰劣，难道不是很明白的事实吗？在这个蓝色的星球上，一切都是可以被创造、改进、发展的。作为万物之灵的人类，你、我、他不正是继承着前人的创新、接受着他人的创新、进行着自己的创新吗？创新能力已成为个人立世之本、求存之道，更是众多组织与个体成功经验的必备条目。人人都欣赏并渴望创新，却未必了解如何创新。自古有言道："他山之石，可以攻玉。"从创新高手身上，我们能够学到些什么呢？成功创新又会给我们哪些启示呢？什么是创新能力要素？什么是创新能力的表现？一系列的问题需要我们学习和思考，而成就大小、水平高低，全在于个人的领悟力和理解力。

第36节：第六章 培养创造力(4)

无论是个人还是组织，从事创新活动总会有一定的基础，即所谓的要素。这些要素构成创新能力的基石，若缺乏它们，创新无异于空中楼阁；但仅有它们，也不能保证个人拥有高超的创新能力。概括一下，这些要素主要包括以下各项：知识基础、个性风格和正确思维。

创新虽然是以新颖独特、创造性行为为主，但一定的知识基础却是创新的根本，否则，创新只能是闭门造车或缘木求鱼，不是不符合实际情况就是冥思苦想而一无所得。

关于知识，在人类发展的历程中有不同的理解。在工业社会以前，知识的含义是指人们知道些什么，知道现存的东西，寻求智慧。人们认为的知识渊博者主要是那些对世界懂得多的人，这也是传统社会里老人受到尊敬的一个原因，因为人生的经历往往使得他们知道更多的东西，人们崇拜对外部世界、人类自身以及精神层面了解得多的智者。到工业社会，这种情况发生了转变。从17世纪以来，知识以所谓的应用知识为主流，即致力于实用，特别是技术的进步与技能的学习。工匠们、技术人员等得到了世人的重视，因为他们懂得怎样操作机器、怎样生产产品、如何创造物质财富。自信息社会至今天的知识经济时代，知识的核心是关于"知识的知识"。人们已不再满足于是什么、为什么，而是在探讨应该怎样获取知识、更新知识、运用知识，其中最重要的一点就是学习能力，即我们现在看中的不是知识本身，而是关于得到知识以及为我所用的一系列问题。

因此，在知识经济背景下的创新能力，知识基础是其重要因素，但与传统社会中的知识已不完全一样，这里的知识基础至少应包含以下各项：

1．学习能力，即关于知识的知识

一个人若想力图创新，必须及时更新旧知识、汲取新知识，而如何去做则是个人能力高低的结果。以知识为基础的现代，需要的人才

是善于学习的人，欣赏的组织是学习型的组织，惟有懂得学习的人才是知识真正的主人，方能做到融会贯通、举一反三，从而印证孟子的那句话："尽信书不如无书。"现在许多知名企业在选择新进人员时，不像纯技术时代那样看重专业，而是用能力测试来选择善于学习的人，他们的理论是：既然一个人已经知道了怎么去学习，又何愁他学不会相关的专业知识呢？所以，在这个激烈变革的时代，学习能力是知识的真正源泉。

2．理论基础

理论知识虽然在实践中貌似无用，不能解决实际的问题，但是它涉及世界及学科的基本原理，是实践知识的指导。比如，人的世界观、认识论以及专业基础理论，尽管在生活中并不能直接应用，但它们指挥着人的一举一动，是人们思考问题、解决问题的"宝库"。扎实的理论功底是创新能力的支柱之一，没有它，创新无法飞跃，不能发挥举足轻重的作用，而只能仅仅局限于"一孔之见"。直接导致亚洲金融风暴的索罗斯曾经投在著名哲学家波普的门下，并且在进行金融实践这么多年后的今天，仍然认为当时的哲学理论学习给他打下了坚实的基础。在国内也有这样的例子：一家著名证券公司的一位负责人，业绩非常突出，人们都认为他一定是科班出身、专业精深，谁知他竟然是哲学系毕业的学生，是到公司之后才开始学习专业的。正如远古的那些哲学家和天文学家，面对嘲笑理论无用的俗人，他们凭借自己的理论知识预测来年的天气和收成，预先做好准备，获取了大量的财富，从而向人们证明：理论是无价的，关键看你怎么用。

3．应用知识

它指的是人们在实践过程中用来解决问题的实用知识，或者是从生活和工作中获取的经验性知识。这类知识的特点是实用性强，属于技术性知识，很多时候可以称之为一种技能，它是创新的灵魂，否则，创新只能是纸上谈兵，永远不可能实现或者运用。有的创新显然需要经过正规教育获得的专业知识，比如计算机行业、医师、机械等

等；但是，也有的创新仅仅凭借生活中的简单常识就足够了，例如，温度匙的发明者，他不过是知道温度计可以测温度、育婴者难以测试食品的温度以及简单的物理知识，就做出了令他暴富的创新。所以，应用知识不是局限在学校里的，生活中也有许多机会。只要你有一双明亮的眼睛和一个聪明的头脑，那么世界将是你的。

4．运用知识的综合能力

知识是死的，创新是活生生的过程，因而如何将知识转化为可用的东西是人们在创新中必备的能力。从根本上说，它是创新能否成功的决定性因素。如何运用知识，就其本身来说不是专门积累知识或者汲取知识，而是关于怎样把知识转化为效果、效益，使知识发挥作用的过程和能力。学以致用一直是我们奉行的原则，在知识经济的今天，如何运用知识被提高到了一个历史的高度，因为没有这种能力转化过程，我们的知识实际上是没有意义的。

第37节：第六章 培养创造力(5)

□怎样激活创造力

创造力是一种内心世界的本能活动，是人的特性。马克思说过："动物仅仅利用外部自然界，单纯的以自己的存在来使自然界改变；而人则通过他所作出的改变来使自然界为自己的目的服务来支配自然界。这便是人同其他动物的最后的本质的区别。而造成这一区别的还是劳动。"

劳动就是智慧的外化，就是创造力的具体体现。人的创造力有很多种不同的表现，在不同的劳动部门，就需要不同的创造力。

一般来讲，人的创造力是在劳动过程中表现出来的。但经由自发而且无任何恐惧地运用想象力，也能培养出创造力。因此，它也是一种后天获得的人类特质。

创造力并非仅限于实体的事物，它会以过去的经历为基础对未来进行判断，而它与未来的关系远超过和过去的关系，人的想像力受到理智和经验的影响及控制，创造力则排除这些影响因素，并且产生新的观念和方法。

凡能够想出来的事物，都能以积极的心愿加以创造。

怎样才能激活创造力呢?

1．要乐于接受各种创意

要摆脱"办不到""没有用""那很愚蠢"的守旧思想。一位在保险业中表现杰出的人说过："我并不想把自己装得精明干练，但我却是保险业中最好的一块海绵，我尽力去吸收所有良好的创意。"

2．要有实验精神

你可以去尝试新的餐馆、新的书籍、新的戏院以及新的朋友，或者采取跟以前不同的上班路线。如果你从事销售工作，就试着培养对生产、会计、财务等的兴趣，这样会扩展你的能力。

3．要主动前进，而不是被动后退

一位从商仅4年的女学生，开了5家五金店，这真是了不起的成就，她的成功主要靠她自创的"每周改良计划"。比如，改变商品的陈列方式、"建议式的销售技术"、延期付款、购买竞争计划等方式的创造性应用等，取得了很好的经济效益。

4．要明白进步本身就是一种收获

有重大成就的人都会不断地为别人和自己设定较高的标准，不断寻求增进效率的各种方法。"以较低成本获得较高的回报，以较少的精力去做较多的事情"，通用电气公司一直使用这样的口号激励员工。

5．不要轻易放过偶然现象

在长期的生活实践中，有时会得到一个偶然的发现，当人们对所研究的对象还认识不清而又不断接触它时，就会发现一些出乎意料的东西。对待偶然现象，一是不要轻易放过它，二是要弄清它的原因。为了研究胰的消化功能，明可夫斯给狗做了胰腺切除手术。这只狗的尿引来许多苍蝇，对尿进行分析后，发现尿中有糖，于是领悟到胰腺和糖尿病有密切关系。

6．千万不要小看自己无意中的主意

几乎所有的成功者都是在自身实力的基础上，看准时机、及时捕捉，借此冲向目标的。安全刀片大王吉利要去某市出差，某天清晨，他起床迟了点，正匆忙刮胡子，旅馆服务员匆忙走进来喊道："再有5分钟，火车就要开了。"吉利听后，一紧张，把下巴刮伤了。吉利一边用纸擦血，一边想："如果能发明一种不容易伤皮肤的刀子，一定受大家欢迎。"这样，他埋头钻研，终于发明出我们现在用的安全刀片。多留心生活，一点小事可能就是将你引上成功之路的千载难逢的机遇。

我们应该时刻努力地去激活自己的创造力。思想活跃不受传统陈旧观念的束缚，注意观察研究新事物，不满足于现状，常给自己提出疑难问题，勤于思考、积极探索、勇于创新，培养和锻炼自己的创造性思维能力。

□ 创造性思维的4种训练方法

几乎人人都梦想拥有一份好的智商、一个好的脑袋。然而，对此造物主往往难以完全地公正。那么，智力是否可以提高呢？回答是肯定的。虽然说智力的最初存量取决于人的天资禀赋，但后天的科学的训练一定程度上也可提高人的智力水平。

鉴于创造能力的特殊意义，这里介绍一点关于如何训练创造思维与增强创造能力的知识。简单地说，可以从下面两个方面进行训练：一是掌握4种思维方法；二是提高4种思维能力。应该掌握的4种思维方法是：

1．直觉思维方法

就创造能力而言，直觉思维方法有重要作用。直觉思维是在实践的基础上，调动个人的学识与经验，不经过缜密的逻辑分析，只是在直观形象面前的一种突如其来的领悟。在创造活动中，应充分发挥思维中的反常性和超前性，依靠直觉进行选择、做出预见，提出新的概念和新理论。

2．抽象思维方法

它是借助科学概念、判断和推理，间接地揭示事物的本质，表达认识现实的结果。抽象思维是创造思维和创造能力产生和发展的基础。在创造性活动中，如果要进行更高级更深刻的创造思维，概括升华、取得突破性成果、占领研究方向的制高点，就必须首先掌握抽象思维的方法。掌握抽象思维方法的前提是打好宽广的知识基础，建立起合理的知识结构，并通过对逻辑知识的学习，加强在创造性活动中思维的严密性、逻辑性和全面性。

第38节：第六章 培养创造力(6)

3．联想思维方法

它是把已经掌握的知识与特殊的思维对象联系起来，从其相关性中获得启发的思维过程。联想思维方法能够克服两个概念在意义上的差别，把它们联结起来。联想越广阔、越丰富，进行创造性思维的思路就越多。日本的发明家田熊常吉在动手改进锅炉中的"水流和蒸气循环"时，就将联想到的人体血液循环系统中动脉与静脉的不同功能以及心脏瓣膜阻止血液逆流的功能运用到水和蒸气循环中去，结果使锅炉的热效率提高了10％。

4．想象思维方法

一切创造性的活动都离不开想象。想象思维方法是对记忆中的表象进行加工改造以后得到一种新形象的思维方法。任何时候，创造思维都需要借助想象思维方法来实现。法国大作家雨果就说过："科学到了最后的阶段，就遇上了想象。在圆锥曲线中、在对数中、在概率计算中、在微积分计算中、在声波的计算中、在运用几何学的代数中，想象都是计算的系数，于是，数学也成了诗。"大胆地猜想和幻想，并进而提出大胆的新设想，是创造活动的准备条件。

应该提高的4种思维能力是探索性思维能力、运动性思维能力、选择性思维能力、综合性思维能力。

所谓探索性思维能力，就是要具有在正确理论观点指导下的怀疑意识，敢于发现问题并予以质疑。所谓运动性思维能力，就是要对事物有立体式的认识，既注意局部又注意整体、既注意个体的品质又顾及彼此的联系。所谓选择性思维能力，就是说在对信息的处理方面，根据当前创造活动的需要，择其要者并摒弃其他的能力。所谓综合性思维能力，顾名思义，就是在创造性活动中，在分析、选择的基础上对引起质变的创造思维进行综合的能力。

以上4种思维能力在创造活动中是交相融会同时起作用的。有探索能力，方能不墨守成规、提出新见解，发现新事物、开拓新领域。有运动能力，才能不囿于一隅，打破定势，进行全方位思维，思路开阔、柳暗花明。有选择能力，在分析比较和鉴别过程中，才能去粗取精、计短填缺、博采众长。有综合能力，才能举一反三、高屋建瓴，在综合概括中升华出新的成果。

创造思维和创造能力的培养是一个在学习、感悟、实践中不断提高，由自发到自觉的渐进过程。

□不断挑战，不断超越

有一段话很精彩："如果仅从身体条件看，人类只是很平淡的物种。在力气上，人比不过大象、老虎，甚至比不过和他同样大小的其他动物；人虽能昂首阔步地行走，但行动远不如猫的灵巧；人也跑不过狗，更跑不过马了；人的视觉不如鹰，嗅觉不如狗，听觉不如羚羊，很多感觉都很迟钝。人类虽能站立，但站久了却要腰酸背痛，这说明人的骨骼和肌肉不太适合他的直立姿势。人可能是生物界中唯一不协调的物种，其他生物绝无这种情况。鱼在水中游，鸟在空中飞，都是那样和谐完美。甚至小小的昆虫，都能有那么大的繁殖力和那么强的适应环境的能力。但是，主宰世界的仍旧是人类。人类能做到这一点，完全靠的是人类的智慧。换句话说，人类具有其他动物无与伦比的大脑。仅仅是这一差别，使得人类统治了世界。"

人的智慧可以使人超越自己身体的局限和不足，人没有翅膀，但可以驾驶飞机在天上翱翔；人的视力有限，但可以借助超能望远镜看到宇宙星空的细小变化。

人能够不断地超越自己。无数事实和许多专家的研究成果告诉我们：每个人身上都有巨大的潜能没有开发出来。美国的学者詹姆斯据其研究成果说："普通人只发挥了人蕴涵潜力的1／10。与应当取得的成绩相比，我们不过是半醒着的，我们只利用了我们身心资源的很小的一部分……"

既然人人都有巨大的潜能，为什么实际生活中人与人却千差万别呢？这当然是由于心理态度与努力程度不同所决定的，也和所受的教育和所处的环境不同有关。

受到行为主义和人文主义的影响，很多教育家在为学生设定学习目标时，都不会把目标定得太高。行为主义者认为，如果把成就的标准定低一点，学生会很容易达到标准，因而得到奖励。奖励会使学生更乐于重复该项工作。反之，如果将成就标准定得太高，学生会因受挫而回避该项课程，因而削弱了学习动机。

人文主义者也鼓励多奖励取得成就的学生和减少学生受挫的机会。他们认为这样可以帮助学生建立自信。

目标的困难度决定于人们对自己的要求和要完成目标的技术。一个运动员要在一项自己不擅长的运动项目上夺标要比在一项自己很熟识的项目上夺标难。因此，难度是相对于人们对自己的要求和他们现阶段的能力水平而言。如果他们对自己在表现上的要求超出了自己现有的能力水平，便为自己设立了一项具有挑战性的目标。

第39节：第六章 培养创造力(7)

如果一个人敢于向自己以往的表现和能力水平挑战，当遇到困难时，便会尝试学习新的方法来解决它，经过不断学习，他的能力就会有所提高，他就实现了超越自己。设定具有挑战性的目标可以提高人的创造力，可以使人不断地发展自己的能力，超越自己现在的水平。

只有具备积极的自我意识，一个人才会知道自己是个什么样的人，并知道能够成为什么样的人。因而他能积极地发挥和利用自己身上的巨大潜能，干出非凡的事业来。

罗斯福曾说过："杰出的人不是那些天赋很高的人，而是那些把自己的才能在尽可能的范围内发挥到最高限度的人。"

拿破仑在学校读书时，简直笨得出奇，不论是法语还是别的外语，他都不能正确地书写，成绩也一塌糊涂。而且，少年的拿破仑还十分任性、野蛮。在他的自传中，曾这样写道："我是一个固执、鲁莽、不认输、谁也管不了的孩子。我使家里所有的人感到恐惧。受害最大的是我的哥哥，我打他、骂他，在他未清醒过来时，我又像狼一样疯狂地向他扑去。"不仅如此，拿破仑还袭击比他大的孩子，脸色苍白、体态羸弱的拿破仑却常让他的对手不寒而栗。他家里的人都骂他是蠢材，人们都称他"小恶棍"。

可是，在这个遭人白眼的孩子心中，信念的力量悄悄地滋长着。他朦胧地意识到自己的与众不同，然而他还未真正地认识它。而且他心中有一种狂妄而任性的想法：凡是自己想要的东西，都要归自己所有。

一天天长大的拿破仑开始更理智更成熟的关注自己。他常沉溺于同龄人所无法想像的冥思苦想之中，他又疯狂地迷恋着各种复杂的计算，他已学会用冷静而彻底计算过的理智很好地控制自己的行动。他惊奇地看到自己表现出来的出色的思考力，第一次真正地认识了自己。他的行动变得果断而敏捷，富于抗争精神。一种崭新的渴望点燃

了他生命的热情，终有一天，他明白无误地告诉自己："是的，我具有出色的军事家的素质，权利就是我要得到的东西！"清醒的自我意识一旦形成，便发挥出巨大的推动作用。拿破仑在成功之路上连战连捷。35岁时他登上了法国皇帝的宝座。

拿破仑的奋斗过程告诉我们：积极的自我意识形成的过程同时又是不断和现实抗争的过程，不断地认识自我、超越自我的过程。创业者也正是在拼搏中认识自我、最终实现自我的。

□打造6种钻石品质

创造性人才都有某些相同的人格品质，这些人格品质展现出他们创造性思维的自我特质，与普通人比较而言，创造性人才是活跃积极的、独立而有主见的，他们一直与周围世界保持接触、联系，并为更好地理解这世界、改造这世界、更好地生活于这个世界中而努力。

1．青春态度

创造性的一个普遍特点是：不论人的年龄和经历如何，对人生、对事物都具有青春感、新鲜感。在这种精神状态下，人就会变得更为灵活机智，对任何事物都愿意去尝试一下，这类人也就更容易注意到事物中需要改进的方面。心理学家指出，人越是注意到生活中需要改进的不完善的地方，就越容易走上创造性发展的道路。

2．自信心

在发现生活中的不完善的方面，力图改进生活条件的过程中，我们每个人都必然会遇到挫折、失败。许多人或许就会认为，这种自然的、健康的失败就是个人的失败（科学家们把他们研究中类似的失败称为负发现）。实际上，生活中的许多失败，其原因在于新的情况，而不在于进行探索的人。然而，创造性的尝试常常受到非难。要抵制这些消极的影响，创造型的人就必须具有高度的自信心；他们要实践自己所认定的真理，就必须有自信心和力量。

3．勤奋刻苦

在一项对卓越的科学家、艺术家进行的研究中发现，他们都有一个共同的特点，即勤奋刻苦、持之以恒的献身精神。显然，这一发现是有道理的，因为正如我们已经知道的，有效的思维需要时间和精力。马斯洛对创造性和勤奋态度之间的关系有他明确的看法。他指出："我的大部分时间是在勤奋工作中度过的。我感觉我们的学生没有意识到这一点……很明显，人们的印象就是：创造性犹如在某一伟大时刻爆发于人脑中的闪电。而富于创造性的人都是勤奋刻苦的这一点却被人遗忘了。"

4．对体验的开放态度

创造型的人对自己的良好感觉（心理健康的迹象）使得他们能够接受更多的来自无意识的以及外部的世界的体验，这种行为同以防御为目标的行为正好相反。以防御为目标的行为把来自于无论是外部还是内部的体验或者封锁或者歪曲，不让它们进入意识领域。要促进人的创造性行为的发展，那就必须使他有安全感、尊严感和自由，否则，用诗人威廉·希莱克的话来说，"人把自己封闭了起来，只从自己洞穴的缝隙里望世界。"

第40节：第六章 培养创造力(8)

5．对模棱两可的容忍

对新的体验的开放性态度包括对模棱两可、混乱、矛盾、异常和怀疑状态的高度容忍。如给予这样一种选择机会，一是简单而又组织得很好的任务，一是复杂而又混乱的任务。创造性的人往往选择后者，他们敢于接受混乱和复杂的挑战，准备在不同的或更高一级的思维层次上进行重新确定或重新组织的工作。

6．幽默感

幽默感对心理健康具有重要作用，也是创造型人的重要特点。幽默感的显示不仅防止了心理疾病的产生，而且使人相信、创造、探索、发现用独特的方法把事物（重新）组合起来是一种多么高尚的乐趣。

7．童稚的创造性

创造性劳动常常不仅具有幽默性的特点，而且还具有游戏性、松弛性及"并不一定需要知道所有的答案"这种一般感觉等特点。创造型人才乐于做自然的探险者，他们怀着开放的心理，敞开胸怀、伸展双臂去寻求、去接受新的、具有挑战性的体验。产生这种行为的可能原因之一是，创造型的人对自己有足够的认识和信心，在追求新的希望和前途的时候，他们会像孩子一般让自己的心理处于童稚状态，但同时又能控制住自己的思想和情绪。

马斯洛指出，创造性是人性的根本财富，一切人生来皆有，但在社会化的过程中都在不同程度上丧失了。因此可以说，创造性的火花潜伏于一切人身上，一旦有适当的鼓励，即能点燃此潜力，使人类的生活更富创造力。

□开创一个新世界

长期以来，人们总这样认为：只有科学家创立新理论，发明家制造先进机械，专家学者著书立说，文学家吟诗作赋，音乐家谱写新的

乐章，美术家绘画雕刻，这些为人类增添巨大物质财富和精神财富的劳动才算创造，似乎创造只是伟大的专利。

诚然，科学家、发明家、文学家、艺术家的创造和创新是伟大的、令人敬仰的。然而，他们毕竟是人，创新并不是他们与生俱来的专利，当你走进创造心理学这个自由王国的时候，你就会发现，创新是人才的标志。一个神智健全的人都毫不例外地存在着创新能力。关键就看你善不善于运用大脑去开创新的世界。

其实，任何人只要稍稍审视一下自己就会发现，你在某一方面"独出心裁"，或者同别人的观点、看法不一致，有着自己的独到见解；或者你工作出色，出类拔萃。有些青年朋友在读书方面不行，但动手能力强，设计、编程顺畅自如，这些也是创造才能的表现。

创新并不神秘，人人具备创新潜能，如果你懂得创造的奥秘、善于掌握科学的方法，你那潜在的创新才能就会迸发出来，以至创造奇迹。

富有创造性的人也许在表面上看起来跟其他人没有两样，不过，他能在开创自己的"王国"时在公司内部循序渐进地开拓一个适合创新生存的环境。

要知道，创新与创意并非同一概念，略有区别。二者有着紧密联系，创意是想出新点子，创新要将这些点子运用到现实中，创意富有想象力、令人兴奋，并充满乐趣，创新则是一项艰辛的实践。

每一个成功的创新都开始于一个好的点子，而好点子的诞生需要在许许多多的点子中"择优"。这种过程近于一个摄影家拍一张好照片的经过，他照得愈多，愈能有得到一张传世之作的可能。

每个人都具有创新思维，因此每个人都具备创意（Idea）。尽管有些人的创意比别人更多一些，每一个人都可以有意识地应用下列技巧以想出更多的点子。"运用"创意产生的循环系统，即使时代变迁亦不会改变，若要想出好点子的话，请练习下面5个步骤:

其一，第一次亲密接触--开始想改进我的产品及服务，或是你开始想解决你的问题，第一项步骤就是这些意念第一次到你脑子的时候。

其二，准备期--作一些研究，尽你可能地学习有关这项问题的资讯。阅读、与他人交谈，并尽可能地收集相关资料。

其三，孵化期--简单的部分，忘掉这个问题，让它潜入你的潜意识中，把这个问题延后处理，忘记所有跟这件事有关的事，去想别的问题，给你的潜意识时间，让它来发挥作用。

其四，灵光闪动--欢乐的、令人兴奋的时刻来临了！伟大的新视野从你的潜意识中释放出来，这个阶段也许发生在开车时，沐浴时，或者午夜梦回时。

其五，修正期--灵光闪动是很重要的一部分，但是可靠性极低。你必须在头脑清醒时，客观地审视这个新点子，判断它是否值得投注心力。征求别人的意见，找一个尽可能客观的人，试着向一位顾客推销你的点子，只有少数的点子能经得起这些判定，好的判断力来自于经验，经验来自于不断的判断，尽量向别人学习他们的经验。

第41节：第七章 塑造完美性格(1)

1．向现有规范提出疑问，向假设挑战

富有创意的人从不认为现有规范就是最好的或最正确的方式。永远都有数不清的方法能够改善你的产品、服务，以及你的工作方式。你的任务就是要在比赛还没开始前，尽快发现这些方法。

2．当你看到了一些好点子，赶快把它收为己有

创意思考家的利器就是借鉴及采纳其他人的点子，扩张你的视野，将各种可应用在你的工作上的好点子收为己用。

3．采取不同的观点

创新通常意味着以新观点来看待习以为常的事物，天才就是拥有稍稍与众不同的观察力的人。

4．为你自己开一家"点子银行"（Idea Bank）

"太阳底下无新鲜事"，这句话说得对。不过，不新鲜的事可用无穷的方式加以重新组合，这也就是创意的本质所在，为自己开一家Idea Bank，储存剪报、照片、文章等等。当你有一个好Idea时便写下来储存好，当你需要一个新点子时，从银行随便拿出一些来，看看你能否重新整理它们，组合它们。

我们应该学会弄清自己的感觉、知觉、记忆、思维、情感、意志和人格的特点，只要讲究方法，合理地发挥所长、发挥潜伏的创新思维和创造能力，争取从优发展，就可以在某个领域有所作为，开创自己的世界。

在日常生活中，我们会不断产生一种对自己来说是新颖的、前所未有的认识和体验，它使我们感到喜悦、自信和满足，使我们某种工作进展顺利而迅速。这种认识体验有人形容为"类创造"，如儿童做数学习题时，他们通常会用一些与书本不同的方法去解答，显示他的创造能力，继而发展成"真创造"，即能为社会提供新颖的，具有社会价值的创造成果的能力。

有的人也相信自己拥有创造潜力，但在实践活动中，由于不能正确判断自己创造潜力的优势在哪方面，而失去充分发挥其创造性思维能力的机会。一个很有音乐天赋的人，可能成为一个出色的音乐家，而未必适合枯燥的实验，哪怕投入最大的精力，哪怕耗尽毕生的心血，也未必有所成就。

创新是人的能力之所在，亦是人们成功的永恒动力，日新月异的科学技术是创造的结果，创造是人类心理发展的最高成就，是精神的最高标志。它在人类活动中，是最有力量、最有希望、最有价值的思维活动。成为创造型的人才，无疑是当今有识之士所向往的目标，当然也是致富者的必修课。

开创一个新世界必须酝酿你的创新思维能力，开发你的创造力，创造是神，它会给你带来奇迹。请记住这句话，于你将大有裨益。

第七章 塑造完美性格

竞争就是实力的较量、进取步伐的较量，它无情地把一切惰性的人、不思进取的人、无所作为的人抛在后面。竞争使无为者屈辱、无能者恐慌，无所事事者在激烈的竞争中连一天舒心的日子也过不上。

□脱胎换骨的性格修炼

完美的性格是完美生活的前提，是成功的序曲。但是每个人的性格都不是完美的，它需要我们去塑造和锤炼。

1．从清心寡欲到大胆追求

我们的民族曾经大力提倡和推崇过"清心寡欲"，从庄子的"虚无主义"到老子的"无为而治"，从儒教的"重义轻利"到佛教的"四大皆空"，无不要求人们放弃追求和进取的雄心。这些东西结合到一起，构成了"清心寡欲"的深刻而又久远的思想渊源。古人修身养性，常把"清心寡欲"奉为信条之一；怀才不遇的文人骚客，也常以"清心寡欲"来平息意中不平、冲淡心中失意。至于封建社会小农经济制度下的旧式农民，则更要时常用"清心寡欲"来进行可怜的自我安慰和自我麻醉。贫穷把旧式农民的愿望压制到最低的生理限度，愚昧使他们无所求，封

建专制更使他们不敢有所求。他们无力同自己的命运抗争，一小块土地便是永恒的乐园。如果风调雨顺，那是上天的恩赐；一旦徭轻赋薄，则更是皇家的仁慈。"清心寡欲"不仅使他们在最低生理限度下生活，获得一点点可怜的欢乐和慰藉，而且在封建专制统治下，也是他们避免遭祸的一种武器。凡事知足、随遇而安以至逆来顺受，是封建专制时代所要求的道德规范。而一切与之相反的思想、行为，都被视为"大逆不道"，对古圣贤之言稍有微辞，就是"异端邪说"。因此，旧式农民有着十足的胆小怕事心理，一代接一代的长辈们，无不以"清心寡欲""知足常乐"训诫管教后辈。就这样，统治阶级的大力推崇、文人墨客的渲染称颂，加之平民百姓世代相传的"祖宗遗训"，竟使得"清心寡欲"久相流传而不息，并随着历史长河的流逝而深刻地浸透到民族心理素质之中，达到了"刻骨铭心"的程度。

第42节：第七章 塑造完美性格(2)

当然，"清心寡欲"未必就是恶德。对于那些贪得无厌、利欲熏心的人来说，"清心寡欲"不啻为一副有效的良药。清心寡欲，能使想入非非者现实一些，使贪婪之徒清廉一些，使牢骚满腹、常怀不平的人心情平静一些。对这部分人来说，确实有必要提倡一下"清心寡欲"。但是，对于多数人来说，却很难说"清心寡欲"是一种美德，它的本质是消极的、保守的、没有出息的。清心寡欲就意味着放弃追求和进取，意味着停滞、守旧和无所作为。它只有过去，没有未来，只有活着的动机，没有生活的激情。它是希望的泯灭、进取动力的干涸和社会活力的衰竭。如果，现代青年都来"清心寡欲"，人人无远大志向和追求，那么我们的民族就将是没有希望的民族。

当今社会的飞速发展变化不允许我们"清心寡欲"。今天的世界，技术革命、知识更新、旧传统的破灭、新文明的兴起，正如浪潮般地冲击着人们的生活。这是全面创新、奋力进取的时代。生活在这个时代，生命在于进取，使命就是创新，一旦停止追求和进取的步伐，就会被时代抛到后面。因此，我们要有进取的雄心、创新的欲望，在不停顿的追求中把我们的社会主义现代化事业推向前进，并在为社会奋斗的过程中使自己不断提高和完善。

今天的社会是充满竞争的社会，日益激烈的竞争也不允许我们"清心寡欲"。竞争就是实力的较量、进取步伐的较量，它无情地把一切惰性的人、不思进取的人、无所作为的人抛在后面。竞争使无为者屈辱、无能者恐慌，无所事事者在激烈的竞争中连一天舒心的日子也过不上。如果说，在过去相对静态的社会，"烦恼皆因强出头"，那么在激烈竞争的今天，正好反过来，"烦恼皆因不出头"。落在竞争的后面，你就不得不品尝弱者的滋味，并不可避免地承受着弱者所带来的一切心理痛苦。

从心理上说，"清心寡欲"起源于对自身的消极保护。它既是对自己无法达到境界的一种自我解嘲，也是对环境过分妥协的产物。它的本意无非是想通过"清心寡欲"来减少以至避免追求中的烦恼。因而就其本质说，它与其说是自我保护，倒不如说是自我贻害。与之相反，大胆追求、永不知足的精神则来自跳出了个人狭隘眼界的远大抱负和历史的、社会的责任感，来自对自身力量的十足信心和敢于掌握自己命运的勇气。不必用"清心寡欲"来为自己竞争中的无能寻求自我安慰，实际上正是这种消极的心理束缚了你的才智的发挥。我们每一个人都是一座力量和智慧的矿山。不管你现在显得怎样平凡，怎样微不足道，你都可以是奇迹的创造者。这里的关键在于你必须为一个崇高的目标而永不停息地开掘你自己富饶的矿藏。摒弃"清心寡欲"的精神枷锁吧，你的灿烂前程就在你的"大胆追求"之中！

2．从谨小慎微到敢于冒险

"诸葛平生惟谨慎"，在我们的传统民族性格中，对谨慎是十分推崇的。

谨慎，确实是我们办好事情的前提条件。"如临深渊，如履薄冰"，有了这种小心谨慎的态度，跌的跤就肯定要少一些。但是，在复杂多变的现代社会，未来的形势常常不是很明朗，过于强调小心谨慎，以至于处处谨小慎微，就会吓得我们不敢行动。因此，当代人既要有谨慎的性格，也要敢于冒险。

冒险，曾经是一个不怎么光彩的名词。头脑简单者，曾给这个词添上鲁莽的色彩；利欲熏心者，又曾给这个词添上投机的色彩。其实，冒险和成功常常是相伴的，尤其是现代，冒险精神更为竞争所必需。我国目前处于大力发展商品经济的时代，而冒险就是商品经济社会的一种时代精神。与传统的自然经济不同，在商品经济下，人们面临的是一个千变万化的市场，而不是一个静止不变的乡村与家庭。对商品生产者来说，他的每一项决策、每一次行动，既有成功的希望，也有失败的可能。正如马克思所说："交换不成功，摔坏的不是商品本

身，就是商品生产者。"如果生产者不敢冒险，那他不仅失去了成功的希望，而且也避免不了失败的结局。这是因为，商品经济就是一种竞争经济，竞争就是非胜即败。"逆水行舟，不进则退"，从这个意义上说，风险是不可避免的。不敢冒险，其实也是一种消极冒险。在市场经济中不可能完全克服经济因素中的自发因素，生产经营中的风险就是客观存在的。因此，冒险精神仍然应该是我们的一种时代精神。

纵观历史，我们就会发现：一个民族的振兴，一个国家的繁荣，都与这个民族所具有的冒险精神分不开。冒险精神常常更能充分地体现一个民族的创业精神。可以说，没有一大批冒险家从事美国西部地区的开发，就不会有今天的美国。同时，历史经验也表明：如果缩手缩脚，即使有比别人更新的思想，也只能错过机会，成为过时的东西。在中世纪的欧洲，不就有许多怀有新颖思想和见解的学者，因为缺少勇气而被神学禁锢了自己的创新成果吗？如果没有哥白尼、布鲁诺那样勇敢的科学家，荒诞的"地球中心说"不知要延续到何时。科学的巨大进步、社会的飞速发展，都需要有一大批敢于冒险的人充当开拓者。我们国家当前正处于一个改革和开拓创新的时代，这就更加需要冒险精神。社会主义改革是前无古人的伟大事业，没有先例可循，全靠我们自己去摸索。没有一大批敢于冒险的开拓者，我们的改革事业就将难以前进。

第43节：第七章 塑造完美性格(3)

对于个人发展来说，冒险则成为通向成功的必由之路。在很多情况下，强者之所以成为强者，就是因为他们敢为别人所不敢为。孙悟空之所以被群猴尊为"美猴王"，就是因为他敢于第一个跳进群猴都不敢进的水帘洞，为群猴找到一个理想的栖身之所；诸葛亮敢于在大军压境之际，大摆空城之计，惊退司马懿，虽有计谋在胸，但若无几分冒险精神，也不敢为。当今社会所涌现出来的许多改革家，所面临的不是连年亏损的企业，便是濒临破产的工厂，或者是穷得叮当响的山村，搞不好，非但国家财产付之东流，而且个人声誉也毁于一旦，没有冒险气概谁肯为之。沿着平安坦途走路的人，很少是创立大业的。平庸的人喜欢按部就班，安于无功无过。敢逾常规、敢冒风险的人才有可能创造出瑰丽的业绩。

敢于冒险，就要坚决摒弃甘居平庸的心理。人生，应当如大海的波涛，既有高高的波峰，又有深深的波谷，在连绵不断的起伏跌宕中谱写激昂的人生之歌。没有风浪、平静如一潭死水的生活，又有多少荡人心魄的力量，有多少可以引起自豪的成分呢！对于强者来说，"无险不足以言勇"。因此，一个真正的强者，厌恶平淡无奇的生活，他们渴望冒险，希望在生活中掀起巨浪，喜欢充满传奇色彩的浪漫生活。从这个意义上说，敢不敢冒险，正是区别强者和弱者的标志之一。

要想冒险，就不要害怕失败。愈是称得上冒险的行为，失败的危险性就愈大。那也不要紧，敢于冒险，就是敢冒失败的危险。在改革之年，一大批热血青年踏上了改革之途，他们之中有成功者，也有失败者。全国有一批成功的厂长、经理，也有更多的想成"家"而未能成"家"的行动者，这并不奇怪。事物发展的客观规律一再证明，成功和失败像一对孪生兄弟，如果只许成功降世，不许失败诞生，也就等于扼杀了成功。马克思早就指出，如果什么事情都要保险绝对成功才

可去做，那么创造历史也就太容易了，天下哪有此等容易的事！所以，一个外国企业家一语中的地说："畏惧错误，就是毁灭进步。"

当然，这里说的冒险并不是像赌徒那样，完全把宝押在"运气"上。冒险不是靠碰运气，而是靠理智。倘若一点可能性也没有，就冒失轻率地干起来，这就不是冒险，而是盲动，有时简直近于自杀。冒险要建立在科学分析、理智思考和周密准备的基础之上。古人云："六十算以上为多算，六十算以下为少算。"因此，有60％以上的把握，就应当机立断，敢于大胆地去行动。

3．从含而不露到毛遂自荐

中国人爱把"含而不露"看做一种美德，一个人的优点、成绩和才能，只能由别人来发现。至于自己，尽管你已做出许多成绩，有渊博的知识和惊人的才华，也只能说自己"才疏学浅"。如果有谁锋芒太露，就容易招来非议。人们喜欢恭顺谦让者，因此，"毛遂自荐"的故事听起来总不如"三顾茅庐"那样入耳。勇于表现自己才华的人，也总不如"谦谦君子"那样受到欢迎。

然而，在今天激烈竞争的年代，一味地做"谦谦君子"，却有可能成为一大缺点。竞争就是要"竞"要"争"，就是要敢于去和别人一比高下。今天的时代，是快节奏、高效率的时代，需要的是干脆利落、敢断敢行的作风。时间那么宝贵，人们忍受不了那种吞吞吐吐、羞羞答答的"谦逊"，不要听那种婆婆妈妈、"弯弯绕"式的"自谦之辞"。你行，就来干；不行，就让开。故作姿态的"谦虚"，完全没有必要。在现代社会，精明的企业家招聘员工，聪明的领导者挑选下属，并不是首先看你怎样言辞周到、谦恭有礼，而是首先看你有多少真才实学。你应当实事求是地宣传自己：我有什么长处，有哪些才能，想做什么，能做什么。直来直去，使别人了解你。这样，反而容易使你得到机会。

社会变革的加快，加速了知识更新的步伐。在现代社会，人们的才能和精力都受时间的制约。错过了时机，知识就会贬值，精力就会衰退。如果一个人不能在自己的黄金时代，抓住机会，大胆地、主动

地贡献出自己的聪明才智，而总是"含而不露"，那就会贻误时机。等到有一天别人终于发现你时，也许早已错过了时机，你的知识和特长已经成为过时的东西。在知识骤增的今天，不管你怎样"学富五车"，也只能在短短时间内保持优势，能不能在这短短的时间内获得施展的舞台，将成为决定你成败的关键。现代社会是人才济济的社会，可供社会选择的人才很多。你既然扭扭捏捏、羞羞答答，表示自己这也不行、那也不行，那么，有谁还愿意放着明摆的别的能人不用，而来花时间考察了解你呢?而且，既然存在着竞争，对于机会，别人就不会同你谦让，而会同你竞争。一旦你失去被选择的机会，别人就会捷足先登，而你只好自叹弗如了。

第44节：第七章 塑造完美性格(4)

有人把勇于表现自己的胆识与才华同"出风头"联系在一起，这显然是不对的。主动进取，充分显示自己的才能，这不是出风头，而是对自己的尊重以及对社会的负责。有些真知灼见，你不宣传，别人就不知晓。有些对社会进步具有促进作用的创新见解，你不宣传，也就无法得到推广。这不仅是个人的损失，也是社会的损失。人们只知道贝尔发明了电话机，殊不知在贝尔以前，早有人发明了这类装置，不过当时人们不理解这种发明的社会意义，不予理睬，而这位发明人也就就此撒手了。贝尔发明电话机后，遭遇也并不比这个人更好，但他却顽强地向人们宣传自己的发明成果，像"马戏团"那样到许多城市去表演。在实在行不通的情况下，又办了个"贝尔电话公司"，最后才把电话推广开来。倘若没有贝尔的"自吹自擂"，电话机怎能进入人们的家门？可见，勇于表现并不像人们想像的那样坏。恰恰相反，这正是优秀人才不可缺少的一种品德。在这里，当"谦谦君子"是没有必要的，你就是自己的"伯乐"。

勇于表现实际上是推动人们进取向上的一种心理动力。没有一个人愿意自己默默无闻，谁都想使社会知道自己的存在，想在历史上或多或少留下一点影响。这是推动人们奋发图强的一个动力。历史表明，一个社会只有当它的成员能够普遍地充分表现自己才华的时候，这个社会才是生机勃勃、兴旺发达、充满活力的。

4．从沉默寡言到能言善辩

现代社会需要那种机敏灵活、能言善辩的活跃分子。羞怯拘谨、笨嘴笨舌、老实巴交的人，在现代社会不会成为出类拔萃的人才。有些人很有知识，就是因为缺乏"嘴巴上的功夫"，因而不受人们的欢迎。有些人专业水平很高，工作做得很出色，但表达能力却很差，言谈拘谨慌张，逻辑思维混乱，一讲话就语无伦次，虽有好的经验、好的见解，但却"茶壶里煮饺子--倒不出来"。也有的人，文字修养不够，

工作很好，但写不出一篇有水平的论文，既不利于宣传见解，也不利于使别人接受他的观点，这种人在现代社会很难吃得开。现代社会注重口才，谈恋爱也好，谈生意也好，当服务员也好，会不会讲话相差太远啦！如果你很会说话，首先就能够博得对方的好感。假如你善于说服别人，那就说明你有水平，办事情就会更加顺利。

不要以为"能说会道"仅仅是嘴巴上的功夫。有人认为：只要有真本事，嘴巴笨一点怕什么？其实，什么是真本事呢？"嘴巴硬"就是一种真本事。自古以来人们成就一番事业，都需要有一番口才。古希腊柏拉图、亚里士多德，中世纪宗教改革家马丁·路德，法国资产阶级民主思想的启蒙者卢梭、孟德斯鸠，美国发动与领导黑人解放运动、进行南北战争的林肯，起草《独立宣言》的杰佛逊，革命导师马克思、恩格斯、列宁等都是杰出的演讲家。另外，一些自然科学家如伽利略、布鲁诺、居里夫人、爱因斯坦等也是杰出的演讲家。再以我们中国来说，先秦时代的孔、孟、老、庄，还有其他一些思想家，统统是杰出的演讲家。秦朝李斯以辩才著称。汉朝学术会议--白虎观会议和盐铁会议，参加会议的人都是一些雄辩者。赤壁大战前，诸葛亮在东吴智激周瑜、舌战群儒、说服孙权，靠的也是自己的雄辩才能。近代资产阶级改良派领袖梁启超，以精彩的演说而闻名于世。一部《孙中山文集》，收录的大部分是孙中山的演讲词。"五四"运动、"一二九"运动、抗日救亡运动，学生们慷慨激昂的演讲，对于唤起民众，共赴国难，掀起抗日救国的浪潮，起过巨大的作用。周恩来同志机敏的辩才，使国际上多少政治家为之倾倒。面对这些事例，难道说能言善辩不是一种真正过硬的本领?

现代社会，由于经济的发展，人们交往频繁，口头表达能力的重要性日益增强，口才越来越被认为是现代人应该具有的能力之一。作为现代人，不仅要有新的思想和见解，而且还能在别人面前很好地表达自己。不仅要以自己的行动对社会做贡献，而且要能以自己的语言去感染、说服别人。就职业而言，从事现代社会的各行各业都需要口

才：对政治家和外交家来说，口齿伶俐、能言善辩是一项基本的素质；法官要使罪犯认罪伏法、律师要维护被告人的合法权益，少不了一番辩驳；商业工作者推销商品、招揽顾客，企业家经营管理企业，都需要口才。在日常交往中，有口才的人能把平平常常的话题讲得生动有趣，口笨嘴拙者讲的内容即使很好，让人听起来也索然无味。有的建议，有口才的人一说就通过了，无口才的人却无法获得通过。改革是除旧布新，要改革，就必然会遇到论辩和论战。如果一个人满腹经纶，却由于口才不佳，表达不清，又怎能使自己的观点为他人所接受?

第45节：第七章 塑造完美性格(5)

□如何让自己更坚强

在现代社会中，有相当一部分人还不具备时代所需要的那种坚毅勇敢、冷静顽强、有胆有识、一往无前的英雄豪气。相反，许多人倒显得十分软弱和拘谨，并不是所有的人都有勇气像赫赫有名的石油大王哈默那样，到竞争最激烈的前沿去拼搏、去冒险。在这样一个特别需要勇气、魄力、创造力和自信力的时代，给我们的性格熔进更多的钢和铁，使我们的性格更坚强乃是我们这代人性格修养的重要任务。

1．面对失败--顽强

坚强的性格，首先表现为不怕挫折和失败，能够经受数十、数百乃至数千次挫折和失败的打击，而能矢志不移、不屈不挠、顽强不息。强者和弱者的区别，很大程度表现在对待失败的态度上。世界上的事情往往是这样：事业未成，先尝苦果；壮志未酬，先遭失败。而且，失败常常专与强者作对。原因很简单：低的目标容易达到，弱者胸无大志，目标低，几乎不经过什么失败就能如愿以偿；而越高的目标难度就越大，失败的机会也自然就多。有的人渴望成为强者，却经受不住失败的打击。他们经过一段时间的奋斗，遭到一次乃至几次失败后，便偃旗息鼓、罢手不干了，因而最终只能和一事无成的弱者为伍。

有人认为：经受住数十、数百次失败的打击而精神不垮，大概需要钢筋铁骨般的坚强意志，一般人是难以做到的。实际上未必如此。坚强的毅力并不单纯来自忍受，而首先是来自明智和豁达。忍受失败的毅力，主要来源于对失败的科学认识和正确评价。强者认识到没有失败就不会有成功，失败里面就包含着成功。他们把开拓新路中遭遇到的失败看做是理所当然的事，有着足够的精神准备。他们也认识到一次失败即是一次经验的积累，因而能在失败中看到成功的因素。被失败打倒的人，与其说是害怕失败，不如说是对失败缺乏正确的认

识。许多人把失败看做一种不幸和灾难，在事情刚开始之时，就抱有"只许成功不许失败"的想法，这不仅是不现实的，也是不明智的。"胜败乃兵家常事"，不仅"兵家"，任何人做任何事都会存在或胜或败两种可能性。因此我们在行动前只作成功的打算，不作失败的准备，这只会削弱对失败的心理承受力，从而在失败面前变得十分脆弱。

许多人往往不能认识到表面上的失败从长远看来很可能是有益的。在他们看来，要么失败，要么成功，既然失败了，那就不会成功。事实上，事情的结局并不能作"要么成功、要么失败"的简单划分，介于"失败"和"成功"之间的情况是多种多样的，在"我失败了三次"和"我是个失败者"之间有着天壤之别。而且，心理上的失败也不等于实际上的失败。有的时候，心理上感到失败了，而实际上他正在前进过程之中。一个人只要心理上不屈服，他就没有真正失败。功亏一篑，亏就亏在心理的失败上。如果你在失败时，仍能表现得像一个胜利者，信心十足、充满干劲，那情况就会大不一样。别人会认为，你的失败是环境所致，你是一个失败的强者，你会继续干下去，直到取得胜利。由此可见，在复杂的生活环境中，失败者和成功者这几个字很难恰当地用在一个复杂的、活生生的、总是在变的人身上，它们只能描述某个特定时间、特定地点的情况。此时的成功可能连着彼时的失败，这项工作的失败也许正蕴含着另一项工作的成功。对事情只作"成功"和"失败"的机械划分，这是十分有害的。

爱出风头的人，错误地认为荣誉不能和失败连在一起，似乎承认了失败，就玷污了荣誉，一遭到失败，就感到丢了面子。因此，在失败面前，他们或者一蹶不振；或者采取不承认主义，硬撑面子；或者怨天尤人，怪天怪地。这种人看起来十分要强，实际上不堪一击，是不折不扣的弱者。生活中，曾经有不少怀有宏图大志的人，就因为一次失败，而把以前所有的胜利一笔勾销，彻底垮了下去。有一位大学生各门功课皆优，只因一次歌咏比赛中唱"砸"了，竟觉得无地自容，

留下了一封对谁也没有责备的遗书，告别了人间。无疑，他想在各方面成为"强者"，却经不住一次"打击"，因而实际上成了十分软弱的人。古人早就说过："能胜者能不胜谓之勇。"不仅能够安于胜利和成功，对待挫折和失败也能安然处之，才是真正富有理性的勇士。鲁迅当年曾经感叹中国少有失败的英雄，少有敢于单身鏖战的武人。只有不怕失败的人，才是真正的英雄。

许多人在看到强者的成功时，羡慕不已，嚷嚷着要敢于冒风险，却对自己行动中哪怕是微不足道的一点失败都沮丧不已，这决算不上"大丈夫"的行为。想要成就大事业，就不要害怕和失败打交道。一位立志改革的人说："如果我不会出错，那么我就不是在探索。"美国有一家鼓励创新的企业，鼓励创新的内容之一就是"允许失败"。这家企业的负责人说："如果你不心甘情愿地接受错误，你就不能创新。如果你拒绝了失败，实际上你也就拒绝了成功。"这里所包含的，就是胜和败的辩证法。

第46节：第七章 塑造完美性格(6)

还有的人之所以害怕失败，是因为不懂得到底怎样才能"吃一堑，长一智"。失败除了带给他沮丧以外，没有给他带来任何东西，因而他自然而然地把失败看成可怕而又糟糕的事。失败从不会让人高兴，但你一旦学会利用它，它就会为你做出积极的贡献。比起重复过去的成功来，失败是个更好的老师。重复过去的成功不见得使你学到新东西，而失败则肯定能给你以新的教益。你可以从一个组织得一团糟的聚会中学会怎样组织一个成功的聚会，你也可以从一系列失败的方案中理出比较可行、比较成功的方案。总之，只要你动脑解剖失败，从失败中获得教益，你就能更快地从失败中走出来。

如果我们对失败有了正确的认识，对失败采取了正确的态度，那么，我们就不会被失败打倒，屡经失败而不悔的顽强性格也就自然形成了。

2．面对厄运--刚毅

坚强的性格，也表现在遇到困难、挫折、不幸和打击时，能够不灰心、不动摇、不悲观，顽强地生活下去，不屈地和厄运抗争。一个人在面临不幸时的刚毅程度，是衡量其性格坚强性的重要尺码。

刚毅的性格是强者所不可缺少的。晋朝有一位叫羊枯的人说过："天下事不如意者十常居八九。"这话不无道理。在生活的海洋中，事事如意、一帆风顺地驶往彼岸的情形是很少的。或学习上遇到困难，或工作中受到挫折，或生活上遭到不幸，或事业上遭到失败，这些都有可能发生。当不幸的命运降临到我们身边的时候，我们应当怎么办呢?

唉声叹气、自叹"时乖运蹇"、自认倒霉，这是一种态度。在打击和磨难面前，仅仅停步于无休止地叹息不会帮助你改变现实，只会削弱你和厄运抗争的意志，使你在无可奈何中消极地接受现实。

悲观绝望、自暴自弃，这也是一种态度。一遇挫折就悲观失望、承认自己无能，这是意志薄弱、缺乏勇气的表现，也是自甘堕落、自我毁灭的开始。用悲观自卑来对待挫折，实际上是帮助挫折打击自己，是在既成的失败中又为自己制造新的失败，在既有的痛苦中，再为自己增加新的痛苦。

怨天尤人、诅咒命运，这又是一种态度。现实总归是现实，并不因为你埋怨和诅咒它而有所改变。遇到不幸的事就恶语诅咒、怨天尤人，这是最容易的，却是最没有用处的。埋怨和诅咒人人都会，但从埋怨和诅咒中得到好处的人却从来没有。事实上，在诅咒之中，真正受到伤害的并不是诅咒对象，而只是诅咒者自身。

鲁迅说得好："伟大的胸怀，应该表现出这样的气概--用笑脸来迎接悲惨的命运，用百倍的勇气来应付自己的不幸。"在我们的生活中，倘若遭遇到不幸，我们就应表现出鲁迅所说的那种"伟大的胸怀"，鼓起勇气、振作精神，以刚毅的精神同厄运进行不屈的斗争。

没有一个人生而刚毅，也没有一个人不能培养出刚毅的性格。我们不要神化强者，以为自己成不了那种钢铁般意志坚强的人。其实，普通人所有的犹豫、顾虑、担忧、动摇、失望等等，在一个强者的内心世界也都可能出现。鲁迅〖FJF〗?NB168?〖FJJ〗徨过，伽利略屈服过，哥白尼动摇过，奥斯特洛夫斯基想到过自杀，但这并不能阻止他们成为坚强刚毅的人。刚毅的性格和懦弱的性格之间并没有千里鸿沟，刚毅的人不是没有软弱，只是他们能够战胜自己的软弱。只要加强锻炼，从多方面对软弱进行斗争，那就可能成为坚强刚毅的人。

性格的刚毅性是在个人的实践活动中逐渐形成的，它孕育在切实的劳动中、成长在和困难的斗争里。一方面，困难愈大，斗争愈艰巨、愈持久，愈能培养和锻炼刚强的性格；另一方面，日常生活也能锻炼人的刚强。刚强意志并不是一朝一夕形成的，它是长期磨炼、潜移默化的结果。战斗英雄们在战斗中所表现出来的勇敢和刚强，并非

来自战场上一时的冲动。而是在英雄平时的生活中，在他们成千上万的日常小事中，就已经包含着刚强性格的因素了。

达观的心态能使人刚强。人们常说对伤心事要想得开，什么叫"想得开"呢？也就是要从伤心事中跳出来，从不同的角度看问题。有些人遭受挫折时，往往心眼太窄、太死，老从一个角度去看伤心事，越看越伤心、越想越泄气。一个人在痛苦不堪时，应当从自己的痛苦和伤悲中跳出来，放眼社会，这样你就会看到自己那一点痛苦不过是千百万人都要碰到的一件很平常的事罢了。或者把眼光放远一点，从漫长的人生长河看今天，那就会感到人生坎坷寻常事，现时的挫折不过是人生中一段小小的弯路。随着视野的开阔、观察角度的更新，你的眼光就能超越眼前的痛苦和不幸，看到更远的未来，生活的色彩在你眼里也必将逐渐明朗起来。

第47节：第七章 塑造完美性格(7)

3．面对困难--勇敢

一个人要想成就一番事业，不但会迭遭挫折，而且还会遭逢困难和艰辛。

困难只能吓住那些性格软弱的人。对于真正坚强的人来说，任何困难都难以迫使他就范。相反，困难越多、对手越强，他们就越感到拼搏有味道。黑格尔说："人格的伟大和刚强只有借矛盾对立的伟大和刚强才能衡量出来。"

有的人在一般情况下是不怕困难的。但若碰到太多的困难，感到"对手"太强大了，则往往被慑服。其实，人生的主宰就是人自己。失足者也好，残疾者也好，失恋者也好，落榜者也好，只要自强不息，均可挖掘出生活的甘泉。多少人过不了困难关，因为他们首先过不了自己这一关。他们怕自己、怕病、怕死、怕舆论、怕苦、怕累、怕吃亏，加上懒惰、急躁、拖拉、推诿等等内在的弱点和外在的困境齐相呼应，内外夹攻，毅力岂能有不瓦解之理?要想过好困难关，首先要过好自己这一关。拿出你的勇气来，不怕天、不怕地，不管什么困难，"来吧，咱们较量一番！"有了这种不怕困难的勇敢心理，就有了征服困难的精神力量。

在困难面前迎难而上的勇气有赖于和困难拼搏的心理准备，有赖于依靠自己的力量克服困难的坚强决心。许多人在困境之中变得沮丧，是因为他们原先并没有"和困难打交手仗"的心理准备，当进展受挫、陷入困境时便慌张起来，或怨天尤人，怪天怪地；或四处诉苦，到处求援；或抽烟喝酒，寻求解脱。种种做法只能徒然瓦解意志和毅力，在客观上帮助困难打倒自己。他们由于不打算依靠自己的力量去克服困难，结果一切可以征服困难的可行计划都被停止执行，本来能够克服的困难也就变得不可克服了。还有的人，面对很大的困难只拿出很弱的干劲去克服，当攻不动困难时，便心安理得地寻找理由："不

是我不努力，而是困难太强大。"这种"自我保护"心理所保护下来的不是征服困难的责任感和勇气，恰恰是人的惰性。像这种不面对困难而是背对困难的人，永远找不到征服困难的办法。

真正坚强的人，不但在碰到困难时不害怕困难，而且在没有碰到困难时，还积极主动地寻找困难，这是具有更强的成就欲的人，是希望冒险的开拓者，他们更有希望获得成功。阿拉伯民间故事集《一千零一夜》里，有一个勇敢的航海家辛伯达，他总是去寻求那种与大自然抗争、与海盗搏斗的惊险航行，而恰恰是这些经历使他应付危机的能力大大增强，使他一次次大难不死，安抵目的地。在生活和事业中，千千万万的强者不正是从克服他们自己面对的困难中，取得了一个又一个骄人的成就吗?

坚强地对待失败和鲁莽地对待失败是有区别的。坚强的人一方面不怕困难，另一方面他们又高度重视困难，冷静地、深刻地研究和解剖困难，分析它的原因，理智地寻找征服它的途径。这种明智的态度可以大大地提高克服困难的能力。有一种人面对困难，虽然具有勇气，但只是莽撞行事、横冲直撞，看起来很坚强，实际上不但无济于事，有时还会导致进一步的失败，最终造成不可挽回的局面。这种貌似坚强、实质上软弱无力的做法是不可取的。

只要我们不怕困难，困难就会成为磨炼我们坚强性格的一块磨刀石。中国有句老话："艰难困苦，玉汝于成。"困难的环境，最能磨炼人的素质，增强人的才干，对人的性格有着特殊的锻炼价值。日本的系川英夫认为："养尊处优的环境是产生不了新思想的，甚至可以说，处于优越环境的人往往会日趋堕落。险恶的环境需要人去顽强抗争的环境，对产生新思想起着很大的促进作用，险恶的环境正是使人锻炼成长的最大动力。"因此，对于困难我们不必害怕也不必回避，而应以积极的态度迎难而上，在征服困难的过程中，让困难把我们锻炼得更加勇敢。

4．面对目标--坚定

性格的坚定性，表现在行为上能够服从自己统一的、主导的、具有长远性、稳定性的目的，也表现在为了达到目标，情愿全心全意地贡献出全部力量，长期地、不倦地、毫不动摇地向目标行进。

性格的坚定性对于从事任何一项长远的工作都具有十分重要的意义。拿破仑说过："胜利，是属于最坚韧的人。"新大陆的发现者哥伦布也说过："坚韧之心，是成功的根基。"我国古代"愚公移山"和"铁杵磨针"的故事，都说明了坚定的性格对于取得事业最终胜利的重要意义。一个人如果没有向目标锐进的坚定意志，他的劳动就不可能是完全有成效的。许多人在事业上遇难而退、半途而废，以致功亏一篑，其教训就在于缺乏坚定性。有时看来，成绩决定于个人的能力和有利的环境条件，而事实却不完全是这样的。当然，谁也不否定能力的作用。可是一个人如果没有坚定的意志，如果他不善于系统地、顽强地工作，而是摇摆不定、犹犹豫豫、五分钟热度、一遇困难就打退堂鼓，即使他有超人的能力，也不能保证达到既定目标。

第48节：第七章 塑造完美性格(8)

坚定的性格，能够使我们的精力集中于一个特定的目标，长期地为之奋斗，从而把我们的努力用一根主线连接起来，使我们的成果得以在一个方面累积起来。性格不坚定的人，往往容易随波逐流，造成精力的耗散；前后的努力连接不起来，到头来是"到处撒了一点胡椒面"，在哪个方向上都没有获得成功。

坚定的性格，能够帮助我们在事业上取得更大的成绩。一般说来，人们取得的成就和他所克服的困难成正比。克服的困难愈大，成就也就愈高。性格不坚定的人，碰到大的困难就裹足不前、动摇后退，他们只能做那些容易取得成功的事。坚定的性格使人在困难面前毫不动摇、顽强前进。他们能够征服大的困难，因而往往取得大的成就。

坚定的性格，可以增强人们的勇气和力量。性格坚定的人是坚强勇敢、无所畏惧的，无论阻力多么强大，无论环境显得多么困难，他也不会有丝毫的动摇，一定要把认准了的追求坚持到底。

坚定的性格，使人显得有骨气，充分显示出做人的尊严。性格坚定的人目标明确而坚定，不是非驴非马、非此非彼、模糊不清，也不是朝三暮四。只要他认准了是正确的追求，在任何情况下都能不懈地为之奋斗和献身。在坚持原则、坚持真理的时候，他坚如磐石，具有高度的原则性，决不见风使舵、放弃目标。

坚定的性格，使人能够灵活而又具有"主心骨"。坚定并不排斥灵活，而是和灵活相辅相成。建立在坚定性格基础上的灵活，才不至流于轻浮。而和灵活融合到一起的坚定，才不至变成固执。在高速发展变化的现代社会，只有把坚定性和灵活性很好地统一起来的人，才能既不随波逐流，又不固执己见，才能在社会生活中始终沿着正确的轨道前进。

坚定的性格，还来源于自己的首倡性和独立性。所谓首倡性、独立性，就是习惯于不依赖别人，而是依靠自己的独立分析和判断，提出创造性的意见，并果敢地加以执行。具有首倡性和独立性的人，办事才能有主见。任何事情，只要是自己提出要做的或自己认为应当做的，就会坚定不移地做下去。如果仅仅是别人叫做的或者看到其他人做才跟着做的，那就容易动摇，不易坚持到底。缺乏首倡性和独立性的人，办事无主见、易受别人影响，人们能很容易地说服他放弃自己的意见，他们办事情也就不可能保持坚定性。

坚定不同于固执。如果拒绝别人的任何影响，毫无根据地对抗来自别人的一切，或者明知行不通，还是不顾一切地蛮干到底，那就不是坚定而是固执了。坚定和固执的区别就在于能不能理智地处理问题。不论怎样明白的论据，要劝说固执的人是很困难的。但意志坚定的人，只要理由充分，就可以被说服。固执的人，虽然看起来很坚定，实际上却正是意志薄弱的表现。他一方面不顾一切地按照自己的方式行动、拒绝别人的劝告，另一方面行动又常常跟自己的理智相抵触。他不善于使自己的行动服从理智，而是感情用事，理智不能战胜感情，行动不能冷静深思，可见这种固执与坚定的性格毫无共同之处。坚定会帮助一个人成功，而固执则会毁掉一个人的成功。因此，我们在培养坚定性格的时候，一定要把坚定和灵活有机地结合起来，切不可做那种顽固不化的"死心眼"和"固执狂"。

5．面对选择--果断

果断，是指一个人能适时地采取经过深思熟虑的决定，并且彻底地实行这一决定，在行动上没有任何不必要的踌躇和疑虑。

果断的性格，能使我们在遇到困难时，克服不必要的犹豫和顾虑，勇往直前。有的人面对困难，左顾右盼、顾虑重重，看起来思虑全面，实际上茫无头绪，不但分散了同困难做斗争的精力，更重要的是会销蚀同困难做斗争的勇气。果断性在这种情况下，则表现为沿着明确的思想轨道，摆脱对立动机的冲突，克服犹豫和动摇，坚定地采

纳在深思熟虑基础上拟定的克服困难的办法，并立即行动起来同困难进行斗争，取得克服困难的最大效果。

果断的性格，能够帮助我们在执行工作计划和学习计划的过程中，克服和排除同计划相对立的思想和动机，保证善始善终地将计划执行到底。思想上的冲突和精力的分散是不果断的人的重要特点。这种人没有力量克服内心矛盾着的思想和情感，在执行计划过程中，尤其是在碰到困难时，往往长时间地苦恼着怎么办、怀疑自己所作决定的正确性、担心决定本身的后果和实现决定的结果，老是往坏的方面想，犹犹疑疑，因而计划老是执行不好。而果断的性格，则能帮助我们坚定有力地排斥上述这种胆小怕事、顾虑过多的庸人自扰，把自己的思想和精力集中于执行计划本身，从而加强了自己实现计划、执行计划的能力。

第49节：第七章 塑造完美性格(9)

果断的性格，可以使我们在形势突然变化的情况下，能够很快地分析形势，当机立断、不失时机地对计划、方法、策略等等做出正确的改变，使其能迅速地适应变化了的情况。而优柔寡断者，一旦形势发生剧烈变化时就惊惶失措、无所适从。他们不能及时根据变化了的情况重新做出决策，而是左顾右盼、等待观望，以致坐失良机，常常被飞速发展的形势远远抛在后面。

可见，果断的性格无论是对领导者，还是普通劳动者，无论是对于工作，还是对于生活和学习，都是十分重要的。

果断的性格产生于勇敢、大胆、坚定和顽强等多种意志素质的综合。

果断的性格，是在克服优柔寡断的过程中不断增强的。人有发达的大脑，行动具有目的性、计划性，但过多的事前考虑，却往往使人犹豫〖FJF〗?NB168?〖FJJ〗徨，陷入优柔寡断的境地。许多人在做出决定时，常常感到这样做也有不妥、那样做也有困难，无休止地纠缠于细节问题，在诸方案中徘徊犹豫，陷入束手无策和茫然不知所措的境地，这就是事前思虑过多的缘故。大事情是需要深思熟虑的，然而生活中真正称得起大事的并不多。况且，任何事情总不能等待形势完全明朗时才作决定。事前多想固然重要，但"多谋"还要"善断"，要放弃在事前追求"万全之策"的想法。实际上，事前追求百分之百的把握，结果却常常是一个真正有把握的办法也拿不出来。果断的人在做出决定时，他的决定开始时也不可能会是什么"万全之策"，只不过是诸方案中较好的一种。但是在执行过程中，他可以随时依据变化了的情况对原方案进行调整和补充，从而使原来的方案逐步完善起来。"万事开头难"，许多事情开始之前想来想去，这样也无把握，那样也不保险。当减少那些不必要的顾虑，真正下决心干起来，做着做着事情就做顺了。

果断的性格，是在克服胆怯和懦弱的过程中实现的。果断要以果敢为基础，特别是在情况紧急时，要求人们当机立断、迅速地执行决定。比如在军事行动中就需要这样，因为战机常在分秒之间，抓住战机就必须果断。今天从事社会主义现代化建设事业同样需要果断。大方向看准了，有七分把握，就要果断地下定决心。

果断的性格，要从干脆利落、斩钉截铁的行为习惯开始养成。无论什么事情，不行就是不行，要做就坚决做。生活中不少事情确实既可以这样又可以那样，遇上这样的小事就不必多加考虑，大可当机立断。否则，连日常的生活琐事也是不干不脆、拖泥带水，又怎么能够培养出果断的性格来呢?

要果断，还必须经常地排除各种内外部的干扰。果断不是一时的冲动，它必须贯穿于行动的三个环节（确定目标、计划和执行）。在确定目标的时候需要进行各种动机的斗争，这时果断表现为能够抑制和目的相反的意向，抑制错误的动机，保证做出正确的决断。但在决断做出后，还会有许多因素不断地动摇我们的决心，如舆论、压力、困难、各种诱惑等等。周围的人们可能会对我们的决心评头论足，来自各个方面的各种压力都有可能使我们对已经做出的决定发生动摇。并且在执行决断时排除内外干扰的果断性，有时比确定目标和初下决心的时候的果断性还要难。因此，在执行决定的时候应当特别注意果断性的培养。要养成决心既下就不轻易改变的习惯，不要让一些本来微不足道的因素干扰我们的决心，把自己弄得手足无措。

果断并不等于轻率。有人认为，果断就是决定问题快。实际上，在情况不要求立即行动或者对于行动的方法和结果未加充分的考虑就仓促地采取决定，这并不是果断，而是轻率、冲动和冒失，是意志薄弱的表现。这种表现在优柔寡断的人身上可以观察出来，因为深思熟虑对于一个优柔寡断的人来说，乃是一个复杂而痛苦的过程，所以总想力求尽快地从其中解脱出来，他的行动常常是仓促的、急躁的、莽

撞的。果断的人采取决定时的迅速和意志薄弱的人的仓促决定毫无共同之处。

必须把果断和武断加以区别。有的人刚愎自用、自以为是，遇到事情既不调查研究，也不深思熟虑，就说一不二地定下来，贸然行动。从表面上看，好像果断得很，可实际上却同果断南辕北辙。果断并不排斥深思熟虑和虚心听取别人意见，恰恰相反，正因为多想、多问、多商量，才能使人们对事情更有把握，从而更加果断。自以为是、主观武断的人，有果断的外表、无果断的实质，往往把事情办坏，是我们应当尽力加以避免的。

□开朗性格从哪儿来

性格形成不单纯是个人活动的结果，它还有着广泛的社会因素。这就决定了不能离开群体的活动而追求个体的完善。个体的完善只有在群体的活动之中才能实现。因此，性格培养必须在开放的系统中进行，必须到广阔的社会活动中去塑造自己。

第50节：第七章 塑造完美性格(10)

而要在开放的系统中进行性格培养，我们首先必须具有开放性的性格。所谓开放性性格，就是密切注视外部世界，积极进行社会交际，随时准备吸收社会上一切有益的新的观念、新的思潮和新的信息。在开放性的社会中，开放性性格是使我们适应时代变化、跟上社会发展的重要条件。

1．善于活动，长于交际

开放性性格的最明显的特征就是善于活动、长于交际。也就是说，能够迅速和周围的人们建立起融洽关系，很快地沟通人际间的感情，善于说服别人接受自己的观点和主张、鼓动别人和自己合作。对周围人们的思想、感情、态度、行为能很快地了解，并能做出相应的反应。

广泛的社会交际是保持自己和社会联系的最重要的渠道，对于了解别人、了解社会起着一种"窗口"的作用。通过这个"窗口"，人们可以自由地互通消息、交换情报，可以更快和更深刻地洞悉社会所发生的各种变化。大量的社会信息，诸如文艺活动、社会新闻、市场信息以及社会生活中的新趋势、新变化等等，有相当一部分是从社会交际活动中得来的。看书看报也是取得信息的渠道，但是这种渠道只能提供信息海洋中有限的一部分，而且要经过编辑、印刷、发行过程，流速较慢。而社会交际则是跳过了印刷过程的消息渠道，流速自然要快得多，容量也要大得多。

社会交际活动使人对外部世界反应丰富多彩，可以使人思想活跃、视野开阔，学到新的知识，从而扩大知识面。交际活动使人加入形形色色的社会活动，从而可以弥补专业狭隘化的局限性，并促进个性的全面发展。人们在交际活动中，会遇到各种各样的人和事，通过处理各种事情和与各种人打交道，能够锻炼和提高人们观察、应变、组织等多方面的能力。国内外一些心理学工作者的研究表明，人们的

幽默、机智、敏捷、乐观、合群等性格特征都和善于交际有着很大的关系。事实上，像列宁、萧伯纳、鲁迅等等机智幽默、豁达开朗的人，全都是交际广泛的社会活动家。在现代社会，一个单位的负责人如不具备交际能力，就不能有效地把群众发动和组织起来。甚至择偶谈对象，姑娘们也大都喜欢在性格开朗豪爽的小伙子中觅取意中人。这些都说明，开放性性格已成为现代人性格的重要要求。

社会交际也是人们相互沟通感情的桥梁。通过彼此交往增进了解和相互信任，既可以更好地和人融洽相处，又容易得到别人的信任和支持，对于调节人们之间的感情、钝化或淡化某些无谓的矛盾有着积极的意义。人生在世，总免不了有一定的烦恼和忧愁。即使是无忧之人，如果把他一个人关在黑屋子里，时间久了他也会产生恐惧感。相反，如果一个人有广泛的交际，有很多的朋友，"知音时相勉"，有了苦闷，朋友就会给他带来安慰和力量。社会交际还有着满足心理需要的功能，像青春期的反孤独需要、安全感和归宿感的需要、自尊心和表现欲等等，都只有在广泛的社会交往中，才能得到最大限度的满足。

2．敞开心灵，坦诚相见

善于交际，是开放性性格的外在表现；而心灵敞开，则是开放性性格的内在表现。

一个人交际范围的广度，反映着他性格开放的量的方面。而心灵敞开的程度，则反映着他性格开放的质的方面。积极与人交际，但并未敞开自己心灵的人，显然有开放性性格的表象，但是却没有开放性性格的实质。

敞开思想、坦诚相见是现代社会发展的高节奏所需要的。在高速发展的现代社会，完成一项工作最讲究的是效率。我们的性格如果过分内向，就会妨碍和他人的正常交往，并给工作带来很多不利。比如说，两个人在一起交流思想，如果一方说话时保留的成分很多，那么，另一方就不能对他有较好的了解，因而对今后的相互协作就会带

来困难。性格豁达，做事就爽快，个人生活的节奏也就跟上了时代生活的节奏，可以预见不远的将来，人们不但在相互了解上，就是在谈情说爱方面也会有很大的变化。就是说，双方在这方面花费的时间和精力少一些，而两者之间的了解则要很深，感情也要很深，如果没有开放性性格怎么能行呢？现在，社会上大龄青年找对象难的问题很突出，其中恐怕就有相当一部分人是由于性格过于内向的缘故。既然你那么内向，那么喜欢掩盖自己的内心，那么在这个高节奏的社会里，又有谁愿意花太多的时间来了解你呢?

人们在性格上要追求和时代相适应的"开放美"，敞开心灵、坦诚相见，不要使自己城府太深，人为地造成人与人之间的隔膜、削弱人与人之间感情联系的纽带。

人之相知，贵在知心。在现代社会，精于世故使人莫测高深的人，没有人愿意与之交往。思想沟通、信息交流都是双向对流的，你能给别人提供有用的信息，别人才愿意给你提供有用的信息；你能有新的思想启发他人，他人才愿意和你进行思想交流。城府过深的人，"见人且说三分话，未可全抛一片心"，既然你对别人净是虚语搪塞，别人在同你的交往中毫无收益，又有什么必要同你交往呢?城府太深，实在是自我孤立的愚昧之举。自我封闭造成的孤寂、单调、沉闷和由此而产生的狭隘、浅薄、偏见会扼杀青春的生命。当人生被顽固的封闭思想盘踞着灵魂时，自己的空间便越来越小，犹如置身于一个狭小的、荒无人烟的孤岛。在这个孤岛上，即使有超人的聪明才智，也无法在狭窄的空间里开阔视野、扩展思维、丰富自己的灵感和想像，一切天赋和灵感都会因此而窒息。

第51节：第七章 塑造完美性格(11)

敞开心灵、坦诚相见本来是人们相处中最基本的情感要求，没有一个人不希望所有和自己相处的人都能敞开心扉、坦诚相见。但人就是这样怪，一方面要求别人和自己相处时敞开心扉，另一方面自己在和别人相处中又要掩盖自己的内心。应该说这不是一种健康的心理，而是一种被扭曲了的非正常心理。被扭曲的原因，当然也有曾经受到感情伤害的因素，但更多的恐怕是出于一种对他人过于防范的狭隘心理。对他人没有基本的信任，人们之间也就难以敞开心灵、真诚相处了。"人对人是狼"，这是18世纪法国哲学家霍布斯刻画的谋取个人私利、互相敌视与仇恨的资产阶级社会人与人的关系；"人对人是地狱"，这是萨特从存在主义立场出发，对人与人关系的悲观描述；"人对人是上帝"，这是费尔巴哈从抽象的人本主义立场出发，对人与人关系的带有空想性的描述。对我们来说，人对人既不是"豺狼""地狱"，也不是"上帝"，人对人就是人。人的感情有相通的一面，人与人之间既不是天然亲密的也不是天然敌视的。我们对于他人既不要过于天真，也不应当过分地心存戒备。你和他人缺乏了解，可能正是你性格过于闭锁的结果。你对人敞开心灵，别人也会同样回报给你以信任。只要你胸怀坦荡、心地坦然，你就容易和他人建立起亲密融洽和相互信任的关系。

性格的闭锁性产生于一种狭隘的自私心理。这种人如果有了某种经验或新的思想，害怕被别人学了去，因此采取自我封闭的办法，好像是为了保护自己的优势，实际上却同时也拒绝了别人的长处，这就难免转化为落后。显然，这是一种退步的措施，而不是进步的措施。封闭，是衰败的开始；而开放，才是生机勃勃的。萧伯纳说得好："倘若你有一个苹果，我也有一个苹果，而我们彼此交换这些苹果，那么，你和我仍然是各有一个苹果。但是，倘若你有一种思想，我也有一种思想，而我们彼此交换这些思想，那么，我们每人将各有两种思

想。"实际上，思想交流不仅使人各获其二，有时还会发生质的变化。人的思想就其本性来说，是一种活的东西，它需要不断地触发和丰富，才能有效地调动起来。有的时候，你对某个问题苦苦思索、得不到答案，一经和那些学有专长的人讨论一番，便恍然大悟，这就是思维共振产生了新的效应，这种新效应是由众人知识和思想的结合而产生的。知识只有在开放和交流中才是活的，如果我们有了新的思想和见解，拿出来交流吧!在各自心灵的王国和知识的领域之间，相互发放通行证吧!这将使他人受益，也将使你自己得到提高。

3．胸怀宽广，兼容并包

开放性性格不只是对相同的观念体系开放，也包括向不同的观念体系开放、向异己的心态开放。有一种人对于知音、对于朋友、对于志同道合者，有一种开放性的态度。而一碰到不同的观念体系，特别是碰到相反的主张，便关闭起心理交流的大门，甚至采取一种抵制和讨伐的态度。这种对于不同观念的"排斥异己"正是心理的开放性不彻底的表现。一个真正具有开放性性格的人，是不存"门户之见"的，他胸怀宽广、愿意接触和了解各种不同的观念和思想，而不只是拘泥于一种思想。他并不害怕思想观念上的异己力量，恰恰相反他对这种和自己观念相去甚远甚至相反的看法能够做到兼容并包，并认真地、饶有兴趣地分析和研究这些看法。这样，至少能使他从一个全新的角度去思考问题。即使异己的观念有时只不过是一种谬误，他也会因此而从一个新角度去思考问题而获益匪浅。人们的思想只有在各种思想的比较和互补中才能丰富，在经过不同观念的融会贯通后，思维才能进入更高的睿智。

开放性性格必须以一种富于弹性的心理为基础。也许，只有富于弹性的头脑，才能实现高度的开放。所谓"弹性头脑"，就是不呆板、不机械、不僵化。缺乏弹性的头脑，不能容纳"异己"的观念，一切和自己观念不相吻合的东西都被拒之门外。它就像一个过滤器，经它一"过滤"，大量虽有价值但和自己观念不同的新鲜思想都被拒之门

外，这就使得对新思想的吸收大大地打了一个折扣。有的人看问题常常带有一种"门户之见"，分为"你的思想""我的思想"，争论问题、提出方案，总是希望自己的思想战胜他人的思想。因此，不是积极地吸收对方思想中有价值的部分，而是努力论证自己的思想，千方百计地对别人的思想加以驳斥。这种对于他人思想盲目的抵制和排斥严重地阻碍着新观念的吸收和新思想的形成。现代青年在思想观念上也应当拆除门户之见，不分你的思想还是我的思想，应当兼容并包，在不同思想的碰撞和互补中闪耀出新的思想火花，组合成新的思想。

第52节：第七章 塑造完美性格(12)

开放性性格还应表现为对你所不习惯的东西、对某些超出常规的新奇事物，只要它不违背法律规定和道德准则，就要具有一种宽容态度，具备宽广的胸怀。对于一种新的生活态度、生活方式，尽管你可能持有异议，但是你不必对它大加指责。各人都有在道德和法律许可的范围内，按照自己所喜欢的生活方式进行生活的权利。像各种新奇的服装、发型以至迪斯科舞等等，刚出来时，不是曾引起许多人反感吗？但后来都逐步地被人们所接受了。中国人在思维习惯上喜欢"大一统""清一色"，看到违反常规的东西便斥之为"奇异"、加以讨伐，这形成了僵化和呆板的个性。有些西方民族是不怎么喜欢"大一统"的，他们认为过于单调就是呆板，喜欢丰富多彩、各有个性。因此，人人都想与众不同，谁也不认为这是怪异。正是这种思维习惯刺激了他们寻求不同点的创造欲望，使他们的想法丰富多彩、蹊径迭出。现代的中国人，也应当以一种开放性的眼光对待社会上的新奇事物。要鼓励表现和发展个性，鼓励标新立异，鼓励丰富多彩、与众不同，以使每一个人的个性在社会中得到更充分的发展，使我们的社会生活更加丰富化、多样化和生动化。

4．思想敏锐，灵活善变

开放性性格还表现为对社会变化的最密切的关注和最敏锐的分析。性格开放的人，不是凭老经验生活的人，也不是关起门来仅仅从书本中探求如何生活的人。他们热心研究的是现实的社会，他们主要是从不断发展、变化着的社会中，去寻求适应的途径，寻求和社会相适应的生活和活动方式。

现代社会是一个激烈竞争的社会，竞争各方为了跻身竞争前列，无不使出浑身解数，不断推出新思想、新办法、新技术、新产品。激烈的角逐和竞争，使社会现象变化迅速异常。现代社会变化的速度，是历史上任何一个时代都无法比拟的。生活于这样一个变化多端的社

会，需要人们具有最灵活、最敏捷的应变能力，审时度势、纵观全局，于千头万绪之中找出关键所在。权衡利弊，及时做出可行、有效的决断。从某种意义上可以这样说，在现代社会中，这种素质已经成为一种新的生存能力。谁能最及时地正确洞察社会变化，并能最迅速地作出反应，谁就将走在前头。而头脑封闭、反应迟钝、因循守旧、固步自封的人，会一再地坐失良机。不能深察明辨、盲目轻率地追随变化潮流的人，也会"差之毫厘，失之千里"，造成决策的失误。

在现代社会，如果单向前人讨教怎样生活、怎样做人已经远远不够了，更需要自己在社会生活中去探索、去体会、去总结。对于生活和做人的道理，前人确实探索过、研究过，留下了极其丰富的著述，充满了哲理和心得。但是倘若你以为凭前人的经验之谈，就可以顺顺当当地走完自己的人生之路，那就可能要大吃苦头。在多变的社会里，真正的危险不在于生活经验的缺乏，而在于认识不到变化，或不能把握变化的规律。一个发展节奏加快、组合形式复杂的社会，在不同的人们中产生了不同的际遇：对于那些适应力强的人来说，多一扇门就是多一分希望，多一种变化就多一个机会；对那些适应力弱的人来说，多门等于没门，多机会等于无机会。性格封闭的人，不能把握社会变化的规律和趋势，无法对这种变化做出快速的反应，在多变的社会中就会处处碰壁，撞得鼻青脸肿而找不到出路。加速旋转的生活舞台，可能产生一种离心力，把一些不适应的弱者甩出去。

怎样才能适应多变的社会呢？首先，在思想上对变化要有充分的准备。我们今天的生活中，各种新的东西犹如市场上的各种货物琳琅满目、相互竞争，供你选择。新的生活潮流如同长江之水一浪推一浪，滔滔不绝。如果以迟钝的、保守的眼光看待和对待今天的生活，就势必会被不断向前的生活新潮流远远抛在后面，从而成为一个"不识时务"或"不合时宜"的人。其次，在心理上要有高度的灵活性，不拘泥于任何程式、习惯和经验，不受任何既定的思路和方案的束缚，随时拿出新的招数来应付新的情况，以快速的心理反应来对付快速变化的

形势。传统的人常以一种"打井"的思维方式想问题，沿着笔直的思路深钻下去，并且矢志不移。当然也有钻出成果来的，但是因此而钻进死胡同的人亦屡见不鲜。现代社会要求人们不要沿着自己的思路单线思考，而要立体钻研、全方位思考。就像地质钻探一样，这里试一试、那里钻一钻，钻不进去就赶快换个地方，直到找到能够钻进去的地方为止。锲而不舍，是传统社会的成功经验。但在高速变化的现代社会，对目标的追求需要锲而不舍，但方法、途径却不一定非要锲而不舍不可。过分强调"锲而不舍"，就有陷入呆板和僵化的危险。灵活转移却比锲而不舍有着更大的意义。因为现代社会变化太快了，在一个封闭的系统内深钻，钻得越久，离飞速发展的现代社会相距就有可能越远。遗憾的是，有些人对于灵活转移的必要性至今尚认识不足。当然，我们并不提倡见异思迁，做一件事三分钟热度，频繁地转移目标。但我们也反对头脑僵化、不知变化、"一条道走到黑"。我们主张的是志向和兴趣的战略性转移，也就是说，应当根据自己对现实环境的新的认知水平，结合自己的条件，发挥个性所具有的自我调节的能动作用，不断地重新校正和确定方向、选择途径，以顺应新的社会现实。事实上，在现代社会激烈的竞争中，能够跻身于强者行列的，多数并不是固执己见、碰了南墙不回头的人，而是思路灵活、知其不可、赶快转向的人。俗话说："识时务者为俊杰。"社会的变化是如此迅速，凝固的兴趣将意味着自弃。如果一味以"锲而不舍"自诩，也许你顽强的毅力犹存，创造的精灵却早已悄悄地离你而去。

第53节：第七章 塑造完美性格(13)

性格的高度灵活性，还表现为具有反经验性的倾向。真正性格灵敏的人，不是把过去的成功经验当作灵丹妙药到处套用，而是坚信经验只能说明过去，不能完全适用于现在与未来。他们不会忘记经验的参考价值，但决不拘泥于它。事实上，经验作为人们认识世界的基本环节之一，在任何时候都是需要的。在实际工作中，经验也是成功的因素之一。但同时也应看到，经验往往有很大的局限性，它要受到个人智慧和实践活动的广度及深度的限制。而且，人们的行动总是面向未来，而经验却只属于过去。现代化生产和商品经济的发展带来社会活动的一系列变化，其复杂状况、变化程度和相互制约、相互作用的程度，是以往任何时候都不可比拟的。一项重大决策，其因素之繁多、结构之复杂、功能之综合、时空跨度之大、参变量之众多、输出输人信息量之巨大，都是传统社会所不曾具有的。复杂多变的社会，大大加速了已有经验的陈旧化。死守着过去经验的人，难免会碰大钉子。

5．广闻博见，志存高远

开放性性格，不仅是对身边的小环境开放，更要对全球性的大系统开放。不只是满足于在很小的圈子内活动，而是积极地走南闯北、广闻博见，获得更多的参照系，对全局情况有更多的了解，以使自己的思想更加活跃。现代社会发展的趋势之一，就是社会正在越来越高的程度上联成一个整体，不但部门与部门、地区与地区的界限被打破，而且国与国之间的界限也不断被打破。这种社会发展整体化的趋势，客观上要求人们具有更广阔的整体视野。在今天信息相通的世界舞台上，活动范围局限在一个很小的圈子里，视野狭窄、仅仅了解身边方寸之地的人已经很难把握事物发展的客观规律，也很难对事物发展的趋势做出准确的预测和判断。

"人无远虑，必有近忧。"在现代社会里，这不仅是针对时间而言，也是针对空间而言的。传统社会，"鸡犬之声相闻，老死不相往来"，这一地区与那一地区没有多少关联。身在此地，却去热心研究彼地的情况，并无用处。因此，人们只注意自己直接置身的环境就够了。但在现代社会，信息发展扩大了人们之间、民族之间、国家之间的相关性扩大了人们的视觉、听觉范围，人的周围世界的空间尺度大大缩小了。再加上交通工具的日益发达，人们不但从感觉器官，而且从自己的亲身活动中，体验到了周围世界与自己的距离越来越近。科技革命所导致的这种情况使人的思维和行为的作用范围日益扩大。也就是说，同一个事件所涉及的参与者的数量越来越多，人的社会性和事件的社会性达到了前所未有的新水平。与这一变化相关联，人类的社会活动和社会事件日益具有全球、总体的性质。如果说，在古代，地球上的人类有几个相关性很小的文明中心的话；那么，在近代，自从哥伦布发现新大陆和麦哲伦航海之后，人类的文明就基本上逐渐地连成了一片；而在现代，国际交往日益频繁，各种政治、经济、文化、科学、生态、语言、生活方式，都以自己所具有的全球覆盖率的信息或行动能量，在影响着我们的时代。许多问题都以全球范围为其发展和解决的背景，高度发达的信息传递系统使全世界每个角落发生的重大事情，很快就会被全世界所知晓。美国发生的谋杀案，很快地就由伦敦的报纸刊出；纽约股票市场的行情变化也会很快影响到巴黎市场的贸易。国家与国家、地区与地区之间，人员互相流动，技术互相渗透，信息互相沟通，科学、技术、经济、文化、贸易日益形成一个千丝万缕联在一起的网状整体。远隔万里的人，可能和你在同一条竞争的起跑线上。千里之遥的一项先进技术的发明、一个新产品的成功、一个大企业的兴起，可能很快就影响到你现在产品的生存和发展。比如，美国限制我国纺织品出口，就会影响我们国内的棉纺工业；世界石油价格下跌，马上就影响到我们的石油出口。在这样一个经济、文化日益带有全球背景的社会，只有熟悉世界态势的人，才能

深刻理解身边的各种事情。只有能够洞察全局状况的人，才能对未来做出准确的预计。很明显，一支军队不熟悉世界各国的军事情报，就不能练好兵；一个企业不熟悉世界市场的变化趋势，就不能使自己的产品打进国际市场。我们关心那些发生在遥远地区的事情，并不单纯是为了猎奇，而是要把自己所做的工作、所处的环境放到社会的整体空间去认识，以使自己的行动更好地适应全局发展的趋势。

性格开放的人不仅有广阔的视野，而且积极争取在广阔的领域内活动。封闭性的性格是以死守一地为特征的，他们迷恋于家园，把"离乡背井"看做一种不幸，终身封闭在一个很小的圈子内。而开放性性格正好相反，他们不甘心终身死守一地，渴望积极流动、走南闯北，去开眼界、见世面。在西方，有人曾经统计过，最富于创新意识和创新精神的人多数是生长在外地的人，以富有创新精神著称的美国人很难找到一个一生囿于一地的。许多西方青年把出国观光、远足旅行放在和吃、穿、住同样不可缺少的位置上，甚至为了一趟旅游而花费多年积攒的积蓄，这在我国一些青年看来也许是不可思议的。他们这种观光旅游，难道仅仅是为了玩吗？不是的。他们是为了获得更多的信息，获得对世界更多、更广、更全面的认识。"流水不腐"，能够不断流动的水是活的；思想要活，也要在广阔的活动空间去流动。一个人如果长期在一个相对不变的环境中生活，没有新的信息激发他去思考、去比较，很容易思想僵化。相反，一个人生活在无限广阔的天地里、处在不断变化的环境中，接触一些新的信息，可以思路大开。改革后的我国农村，先富起来的农民中，复员军人和经常跑外的人占有很大比重。他们广见博识，对党的政策反应敏锐，领会很快，自然走在了别人前面。可见，现代人才只能在流动中形成。流动的生活可以增强人们预测未来的能力，因为社会总是处在不平衡的运动中，某些地区的今天往往是另一些地区的明天。流动的生活大大丰富了人们的知识视野，激发人们的探索精神和进取欲望。坐井观天者之所以容易满足，就是因为他并未发现未知的天地。流动的人能看到"山外青山楼

外楼"，更强烈地感到学无止境，从而就会产生不断进取的强烈愿望。流动的生活还可以使人历经更多的社会变化，培养更广泛的社会适应能力。旧中国有一种"闯江湖"的人，阅历丰富，见多识广，因而谋生能力特别强。今天，敢于走南闯北、四海为家的人，工作、职业、环境、地点的变化，也加强了他们对社会的适应力。总之，现代人是到了与画地为牢的自然经济所形成的"安土重迁"心理倾向彻底决裂的时候了。你要能顺应社会的变化，在激烈的竞争中有一番作为，你就不能偏安于一地、龟缩于一角，就要有"志在四方"的宏大志向。

第54节：第七章 塑造完美性格(14)

□优化性格是一个过程

性格塑造的重要目的就是要克服不良性格，实现从不良性格向优良性格的转变。而这一点不是很容易就能做到的，它需要有一个长期努力的过程，还需要有比较恰当的转化途径。

1．性格优化与自我修养

可以说，没有一个青年不盼望自己的性格得到优化。而优化性格的基本途径，就是及早进行性格的自我修养，把握性格发展的方向。

人们性格成熟的进度，往往是同性格修养的认真程度成正比的。性格的自我修养进行得越认真，性格成熟也就越快。这可以从杰出人物优良性格的形成过程中找到证明。

大凡在历史上很有作为的杰出人物，他们的性格都有许多优良之处。他们的优良性格是不是天然生就、自生自长起来的呢？当然不是。伟人也罢，庸人也罢，童年时期性格都是幼稚脆弱的。每个人，不管长大以后性格多么坚强，取得了多么伟大的成就、受到了多么热烈的推崇，但是在他光屁股、揩鼻涕的时候，他的性格必定是孩子式的、不稳定的。他们的优良性格主要是他们在后天实践过程中，顽强地进行自我修炼的结果。孔子也不相信自己是"天生圣人"。他说："吾十有五而志于学，三十而立，四十而不惑，五十而知天命，六十而耳顺，七十而从心所欲不逾矩。"俄罗斯大文学家列夫·托尔斯泰青年时期，就开始为自己拟定"意志发展的规则"。开始是规定生活制度方面的要求，如什么时候起身、睡觉、吃什么等等。后来，直接的意志训练内容在这个规则中占了主要地位，如"集中全力去做一件事情"，"尽力而为"，"只有在必要的情况下，一件事情没有结束，才着手做其他的事情"，"在从事一切工作前，要考虑它的目的"，等等。俄罗斯著名教育家乌申斯基青年时期，也十分重视从行为规则入手控制和培养性格。他为自己定过以下规则：

(1)绝对的平静，至少表面上绝对的平静。

(2)在言行方面老老实实。

(3)行动时要深思熟虑。

(4)果断。

(5)不讲一句不必要的话。

(6)不无意识地浪费时间，只做那些应该做的事，而不是偶然想到的事。

(7)只把金钱花在必要的地方，而不花费在不必要的欲望方面。

(8)每天晚上诚实地检查自己的行为。

(9)从不夸张过去、现在所做的事情和将来要做的事情。

他的坚定沉着、冷静自持等优良性格，就是这样一点一滴培养起来的。美国著名科学家富兰克林进行性格培养的故事就更有趣了。富兰克林早在年轻的时候就下决心"克服一切坏的自然倾向、习惯或伙伴的引诱"。为此，他给自己制定了一项包括13个名目在内的性格修养计划：节制、静默、守秩序、果断、俭约、勤勉、真诚、公平、稳健、整洁、宁静、坚贞和谦逊。为了监督自己逐条执行这些项目，在青年时期，他把这13项内容记录在小本子上，划出七行空格，每晚做一番自省功夫。如果日间犯了某一种过失，就在相应的空格里记上一个黑点。他希望通过长年累月的自我反省，能够完全消灭这些代表缺点的黑点符号。直到晚年他撰写自传时，还特别谈起青年时代自我修养的努力，认为他的成绩应当归功于自我节制。

无产阶级革命领袖，对于自身修养和自我改造更加重视。刘少奇同志曾专门写过《论共产党员的修养》一书，对共产党员自身修养的重要性以及自我修养的途径和方法作了系统的阐述和探讨。周恩来同志为自己规定过《我的修养要则》，身体力行，堪称自我修养的典范。彭德怀同志也常常用反省的办法检查自己。陈毅、吴玉章等同志则常常为自己书写"座右铭"以自勉。有些青年往往只看到伟大人物的气魄多么宏大、性格多么具有伟人气质，而不注意他们在日常自我修

养中做出的巨大努力。他们顽强的自我修养精神同他们的伟人性格一样，都值得我们学习和仿效。

性格的自我修养是指个人为了培养优良性格而进行的自觉的性格转化和行为控制的活动。自我修养是培养优良性格的必要途径，又是个人掌握自己、控制自己的必备能力。自我修养在个人性格发展的过程中起着很大的作用，它是教育的补充力量，也是良好教育的必然结果。只有通过自我修养，才能有效地把握自己性格的发展方向。一个人的性格不经过认真的自我修养，不可能自然而然地达到优良高尚的境界。"玉不琢，不成器"，人不修养，也难以成器。人类一方面贵为"万物之灵"，是大自然的最高主宰者；另一方面，人类也是有弱点的。自私、妒忌、虚荣，在有人群的地方都存在。19世纪墨西哥版画家阿·波萨特，创作过一幅题为《七种不应有的恶习》的版面，画面上有7只魔鬼般的动物，张牙舞爪地扑向一个人。这7只动物分别代表懒惰、妒忌、谗言、骄傲、酗酒、发怒、吝啬7种恶习。其实，人类常见的恶习还不止这些，常见的还有愚昧、粗心、粗鲁、懈怠、轻佻、胆怯等等不良性格。若再加上贪婪的欲望和利己心的驱使，还有可能发展为诡诈、狡猾、刻毒、阴险、残忍等等。所有这些卑下的东西，确实像魔鬼一样扑向我们，人就是在同这些卑下情操的斗争中成长起来的。谁忽视这种斗争，谁就有可能被这些恶魔征服。自我教育、自我修养就是抵御这些恶魔的有效武器。

第55节：第七章 塑造完美性格(15)

性格修养是一种改进和完善自己的自觉行动。有无性格修养的自觉性，将决定着能否在性格修养上取得成效。性格修养的自觉性，首先来源于主体对性格缺点危害性的认识程度。如果一个人把性格缺点看成是无关紧要的，那他就会对性格修养失去热情。因此，我们应当认识自己性格上的缺点不仅对别人、对事业有害，而且对自己的生活和前途也很有害处。这种认识越深刻，自觉改正的决心也越大。性格修养的自觉程度，还取决于个体对自己严格要求的程度。胸有大志的人对自己才会有严格的要求，他为自己规定的志向越崇高，为了实现这个志向而积极改造自我性格的决心也越大。

2．性格转化的渐变和缓冲

在克服不良性格中，一种比较常见的毛病是操之过急。有的人在发现自己的性格弱点后，想经过一阵子的努力就使不良性格完全转化过来。经过几次努力克服不掉，就容易由急躁走向灰心，失去继续进行性格培养的信心。造成这种半途而废的原因在于他们对性格的稳定性缺乏了解，对性格的转化过程缺乏认识。

心理学告诉我们，性格是一种比较稳定的个性特质，它的稳定性的特点决定了性格的转化只能是一个缓慢的过程。我们知道性格是在环境、教育等各种内外因素长期作用下逐步发展起来的。一种在长时期内缓慢形成的东西，怎么能够设想在较短时间内一下子变过来呢？克服一种不良性格，必须进行长期、不懈的努力。忽视性格的缓慢的渐变过程，想使不良性格在短时间内一下子来个转变，有时虽然从表面上看也能奏效，但实际上这种转变很不稳固，转变快，反复也快。比如一个怠惰的人，在他下决心克服自己的怠惰时，在较短时间内变得勤快起来是比较容易做到的。但这种变化并不能说明他已真正克服了怠惰的性格，因为怠惰的劣根性在他身上依然存在，只要一放松控制，还会故态复萌。有的怠惰者在环境艰苦时，也能表现出很强的吃

苦精神，但一到条件转好，就又变得怠惰起来。因此，我们不能把性格修养看成是经过努力就能立竿见影的事，不能因为不良性格暂时在行为上消失了，就认为改变性格的任务已经完成了。必须老老实实地把性格改变看做一个相当长的过程，进行持续努力，求得性格逐步的、缓慢的、然而却是稳固的和扎扎实实的转变。

性格的长期渐变过程决定了性格培养在起步时要求不能过高，要循序渐进、逐步提高要求。有的人在性格修养中，一开始就提出过高要求，想使性格一下子来个一百八十度的大转弯，这是不现实的。一个心胸狭窄、容易发怒的人，马上使自己变得豁达宽宏、雍容大度，实际上是办不到的。一个虚荣心很强的人，要自己马上就能做到闻过则喜、欢迎批评，这也是很难办到的过高要求。在性格的改变上急刹车、陡转弯，不但难以奏效，而且很可能使你失去信心。我们应当允许在性格的转化上有个缓冲的过程。一辆高速前进的车子，如果要倒车，就得先把车停稳，然后往回倒，停车的过程就是缓冲的过程。有了这个缓冲过程，才能抵消车子前冲的惯性，顺利地把车子倒回去，否则就会把车子弄翻。性格在发展中也有一种惯性，你要改变它的发展方向，就必须首先把它的惯性停下来，然后再慢慢改变它的发展方向。比如，急躁易怒、爱发脾气的人，性格培养的第一步应当是先设法克制火气，在将要发火时使自己冷静下来。即使克制火气时，呼吸急促、脸涨得通红、感情很不自然，也不要放松克制。过了一段时间，再提出进一步要求，即不但不发火，还要表情自然、呼吸不急促、脸色无变化。这个要求也达到了，再进而要求自己抑制火气时能潇洒自如、豁达大度。如此循序渐进，性格才会逐步地由急躁易怒变为豁达大度。克服不良性格，只有这样从较低的起点开始，一步一步提高要求，才能顺利实现性格的转化。

3．从改变坏习惯到改变性格

在性格转化的过程中，我们可以采取多种途径实现性格的渐变，从改变习惯到改变性格，就是性格渐变的途径之一。

有人曾把习惯比做人的"第二天性"，实际上，人们性格中的很大一部分所表现的正是一个人习惯化了的行为方式。俗话说，"积习难移""习惯成自然"。在对自己行为的支配中，习惯的力量比任何理论原则的力量来得更大。一切最好的理论原则，最好的行为准则，在成为你的习惯之前，你不见得能够始终如一地去信守它。只有在变成了你的习惯之后，它才能在你的行为中巩固下来。因此，性格培养的关键在于努力培养自己良好的生活习惯。要培养自己严谨和有条理的性格，就应当在每一件小事上培养自己严谨和有条理的习惯：穿衣服，先穿哪件，后穿哪件，有一定的条理，不乱穿一气；东西放置，有一定的秩序，不能放得乱糟糟的；办事情，先做哪件，后做哪件，有明确的规划，不随心所欲；时间安排，什么时间干什么，有一定的规律……如果你时时处处都能注意做到严谨和有条理，那么这种习惯形成之日，就是严谨和办事有条理的性格形成之时。

第56节：第七章 塑造完美性格(16)

从培养习惯到改变性格，这个过程要求我们能够针对自己暴露出来的性格弱点，有意识地培养与之相反的习惯，通过这种新的习惯来克服和改变原有的性格弱点。比如，你在性格上犯有"冷热病"的毛病，情绪时高时低，你就应当找出"冷热病"的病根，克服过于计较小事的心理，逐步培养不为小事动容的习惯；如果你好胜心过强，经常使自己惴惴不安，你就要放弃做一个"超人"的企图，并且中止以眼前胜败来衡量成绩的习惯，而培养从长远看问题的习惯；如果你性格急躁，你就不要老是忙忙碌碌，在时间安排上要留有余地，培养安详从容地进行工作的习惯；如果你性格易怒，你就应当学会用克制和幽默来克服怒气，并培养自己宽宏待人的习惯。总之，在你最容易暴露性格弱点的地方，你得先行"对抗"，用相反的习惯去克服和战胜它。这种办法将有助于你积小胜为大胜，最后达到完全改变性格弱点的目的。对于培养一种新的性格，许多人往往认为是很难的事。但对于培养一种好的习惯，大家还是有信心的。实际上，只要我们有决心、有恒心，真正培养起了良好的生活习惯，优良的性格也就在这些习惯中形成了。

4．从控制情绪到转化性格

情绪是性格的特征指标之一，人们的不同性格，常常通过不同的情绪反映出来。性格乐天、心胸豁达的人，其情绪会经常处在喜悠悠、乐陶陶、无忧无虑的境界；性格抑郁、心胸不宽的人，在情绪上则常常唉声叹气、愁眉苦脸，似乎有无穷的忧虑和无尽的烦恼。尤其是在重要的事情面前，人们不同的情绪反应更能表现出人们不同的性格。同样是在行动中遇到了阻力和困难，有的人因困难引起愁闷和忧虑；有的人则因困难激起更高昂的斗志和干劲。同样面对残暴的敌人，有的表现出害怕、畏惧的情绪，有的则表现出愤怒、仇恨和誓死

拼斗的情绪。显然，前一种情绪表现出的是软弱怯懦的性格，后一种情绪则表现了英勇顽强的性格。

一方面，情绪是性格的反映，不同的性格产生着不同的情绪；另一方面，情绪对性格也有反作用、也可以感染性格。某种情绪持续的时间越长，对性格的感染作用就越明显，也就越能促进性格的转化。

因此，我们可以通过有意识地培养某种情绪，逐步地改变某种与之相应的性格。比如，性格抑郁的人可以首先培养自己具有愉快欢悦的情绪，使自己高高兴兴地生活。欢悦愉快的情绪持续愈长，愈有可能形成比较稳定的愉快心境。长期受到愉快心境的感染，原来比较抑郁的性格就会逐步转化，变得开朗和活跃起来。同样，性格比较暴躁的人，也可以通过努力培养平静、从容的情绪，使自己保持心平气和的心境，促进暴躁性格的转化。有的人认为，当情绪冲动起来时，人们很难理智地控制自己，因此，暴躁易怒的性格实际上难以克服。这种看法是不对的，情绪不是不可控制的，它完全能够被人所主宰。情绪是人脑的机能，当激烈情绪爆发时，可以暂时地出现"意识狭窄"的现象，即注意力的中心被集中引向激起情绪的事物上，人的理智分析能力受到抑制，容易为情绪所支配。但是，即使在这种时候，也并不是说人已完全失去理智力。因此，控制自己的情绪冲动是完全可能的。只要他能控制住情绪冲动，实际上他已经在逐步改变他急躁易怒的性格了。一个人如果能够经常地消除烦恼、愤怒、急躁等不良情绪，这对于帮助他克服急躁易怒的不良性格无疑会有帮助的。在困难和失败面前，情绪对性格的感染作用更为明显。这时，情绪越是沮丧，越容易助长性格中的怯懦倾向。而通过鼓舞情绪等手段激发自己奋勇拼搏的战斗激情，就能使我们坚强起来。经常地、反复地进行这种情绪鼓舞，我们就能在困难和失败面前成为勇敢和坚强的人。

5．从临时状态到稳定状态

每一种性格在个人身上都可以表现为两种状态，即临时状态和稳定状态。如自信心，一种是作为性格特征的自信心，一种是完成某一

任务的自信心。前者是自信心的稳定状态，它始终存在于个人的性格之中；后者是自信心的临时状态，它只存在于从事某一任务的过程之中。再如勇敢，有的人不管处于什么情况下都是勇敢的，勇敢在他的性格结构中呈现出稳定的状态。而另外一些人在大多数情况下并不怎么勇敢，只是在进行某一特定的工作时才表现出勇敢。那么，我们就不能说他具有勇敢的性格，而只能说他在从事某特定的工作时具有勇敢精神。无论何人在一定范围、限度和时间内，使自己保持某种性格状态，毕竟不是很难的。因此，性格的临时状态比较容易形成，只要置身于非需要某种性格不可的环境和场合，他就能暂时地表现出这种性格来。

性格的临时状态是不巩固的，需要或者产生这种性格状态的条件一变化，这种性格状态也就消失了。但是，我们可以把这种性格临时状态作为培养良好性格的起点，并把它保持下去，使这种状态持续积累，逐步变为相对稳定的性格特点。比如，一个优柔寡断的人要培养性格的果断性，就可以先在任何一件具体事情上培养果断性，做这件事是果断的，做下一件事仍然是果断的。一个自卑的人可以先从培养对具体工作的自信心开始，每一件事情都充满信心地去做。这样，就把每一件工作都当作了培养性格的过程，而把这一过程中表现出的性格临时状态当作整个性格转变过程中的一个"链条"。把许多这样的"链条"连接起来，各个临时状态的性格就会联结成整体的稳定状态的性格，从而促进性格的优化。

第57节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(1)

第八章 培养有效沟通与完美表达的能力

世界上没有完全不讲道理的人。他们拒绝我们，可能是因为我们没理，或是有理没说清。如果是前一种情况，那么最好就放弃说服别人；如果是后者，那很好办--学习如何说理、如何把理说清。

□说服者必备的素质

说服实际上是一个双赢的行为，但说服者要让对方明白却不是一件容易的事。重要性--信心--办法，这三方面共同构成了说服者的素质。对于一个说服者，首先应有说服他人的欲望和意识，其次就是具备说服他人的信心和勇气。如果再掌握相关的说服他人的方法，那么就是比金刚石还坚硬的人，也会让我们说服的。

其中关键的是掌握说服他人的方法。说服一词实际上是两个层面的意思，第一是指手段、方式，包括方法，也就是说话的方法，包括前面和后边讲的说法策略和方法。我们讲的说服方法也就是指说话的方法，如何说话最有效仍然是主题。服是说的结果，就是指最终要达到使人服的目的，这是第二个层面，也是主要的。

1．要有说服他人的意识和欲望

退一步讲，我们可以说服不了别人，但不能没有说服他人的意识和欲望。意识和欲望让人不惜以最大的努力和热忱去做事情，它是人行动的原动力。在如何使说话更具吸引力一章里，我们提到了"吸引意识"，已经对意识有了一定的了解，在这里，要重新提起这个概念。

有句话是这样说的："我们首先应该想我们要做什么，然后才是我们能做什么。"说服他人首先要有说服他人的想法，这就是意识，意识应先于人的行动。如果行动先于意识，失败的几率就要增大，因为它可能降低人的自信心，而自信又是成功的保证，缺少了自信，成功的可能性也会大大降低。说服他人的意识也就是说服他人的自信心，首先应该树立自己的自信心，自信自己有这个能力。

欲望是行动的助推器，要有征服对方的欲望。可以说，没有欲望的人是没有任何希望的，失望和绝望会和奢望和渴望纠缠在一起，让人最后一点欲望也成为企望。希望成为说服别人的成功说话者，说服欲望是必不可少的，欲望是行为的原动力。

爱迪生说："世上没有比欲望更能使人敏锐。"温德尔·菲利浦说："欲望会唤醒一个人的理智，欲望愈尖锐，愈能使一个人趋向成熟。"

由此说来，说服别人首先应具有说服别人的意识和欲望。

2．要有说服他人的信心和勇气

意志和欲望决定了说服别人的动机，但也应具备说服他人的信心和勇气，信心和勇气直接决定着你的说服是否成功。一定要成功，这是必须的；一定能成功，这是有依据的。说服别人首先要说服自己，说服自己往往比说服别人更难。

也许你和被说服者之间有一堵墙，可能这堵墙是虚空的。我们只有亲自用手推一推它，才能知道它能不能阻止你。应该明白这样一句话："我们宁可被对方打回来，也不应因为害怕而放弃向他进攻。"

说服别人一般不是轻而易举就可以办到的，也许会遇上比较难缠的人，但要有信心和勇气试一试。试一试之后你会发现：说服其实很容易。他貌似强大，但他的虚弱与高大同在。

3．要有诚恳真诚的心

说服对方的人往往是抱有某种良好愿望、某种目的以获得某种帮助、某种利益的。在说话是一门艺术那章里我曾说过诚言的重要性，在如何说理一章里也说过说话对象的心境对说话者的要求。可以说，我们现在是有"求"于人家，包括劝服。既然如此，我们就应持有正确的说话心态。

一定要站在对方的立场上，设身处地地考虑对方的情感需要。不能急于求成、急功近利，也不能有私心杂念。只要是抱着诚恳、真诚的心态用真情打动对方，总有一天他会被你说服的。

第58节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(2)

说服别人，说服者的心态是很重要的。心态直接决定行为，行为是产生结果的必然手段。

不论说话采用什么样的技巧和策略，说话必须要讲道理。如果利用说话技巧把没有道理的话说得圆滑而漂亮，那只是一种说话的投机取巧，没有道理的话最好别说。

说服别人的总的方法就是说理，以理服人，晓之以理，动之以情。真情的付出定是成功的回报，说服人就是要满怀真诚地向对方说明道理。世界上没有完全不讲道理的人。他们拒绝我们，可能是因为我们没理，或是有理没说清。如果是前一种情况，那么最好就放弃说服别人；如果是后者，那很好办--学习如何说理、如何把理说清。

比较准确的说法是：说服应该称为诚服或折服。按道理说，世上没有被说服的人，说服只是通过说理让对方臣服了、心甘情愿地认可和接受了你的意愿与你达到双赢。说只是一种方式方法，真正的服是服于理、服于诚、服于人的伟大人格，这与我们教给大家的说话技巧是没有矛盾的，因为所有一切都是出于善良者的美好心愿。我们讲的一切技巧，目的是让大家更有效地说话，使家庭、事业、婚姻更成功，而不是让大家成为江湖骗子。所谓成功者的说话，那是指用心灵和人格表达。因此，说服对方的方法是用诚心打动人、用爱心温暖人、用善心抚慰人、用信心鼓励人。

晓之以理，动之以情，用言语表达出这些，精诚所至，金石为开，使对方心悦诚服，心服口服。

□受人欢迎的说话态度

与人谈话态度如何，一定程度上决定你是否受人欢迎。一个与人和颜悦色交谈的人总能打动对方的心。那么，怎样才是良好的谈话态度呢?归纳起来有五点：

1．表现出兴趣

别人讲话时，要注意倾听。如果你望天望地望别处，或是玩弄着小物件、翻弄报纸书籍等等，别人就会以为你对他的话没有兴趣，会很扫兴。

在人多的时候，你还不能只对其中的一两个你熟悉的人发生兴趣，你要把注意力分配到所有的人身上；对于那些话说得很少或是精神不太自在的人，你更要特别留神，找机会特别关照他们一下。你的注意、你的关心对他们是一种尊重和安慰，正好把他们从冷落中挽救出来。

2．表示友善

如果你对别人表现出刻薄的神情，或者你对别人所谈的话表示冷淡或鄙视，那么对方谈话的兴趣也就消失了。

哪怕你不喜欢听他的话或者你不同意他的意见，但是你对他本人还应该表示友善，不要因为他说了一句不得体不适当的话就否定了他的人格。你尊重他，并不妨碍你表示与他有不同的意见。没有经验的人，一听到不喜欢的话，立刻就表现出不快和不满来，把彼此的关系弄坏、搞僵，而失去了继续交谈、深入了解的机会。

3．轻松、快乐、幽默

真诚、温暖的微笑，是打开别人心灵的钥匙。人的心灵好像对温度有强烈的敏感，遇见抑郁的、冰冷的表情就凝结了起来、硬了起来，但遇见了欢乐的、温暖的笑容就柔软了、融化了、活泼了。所以，真诚的、温暖的微笑，快乐的、生动的目光，舒畅的、悦耳的声调，就像明媚的阳光一样，使一切欣欣向荣，使谈话进行得生动活泼，使大家谈笑风生、心旷神怡。

至于幽默感，需要慢慢地培养，它是一种兴致的混合物，富于幽默的人常常能使客厅中充满欢声笑语，有时一个笑语或是两句妙语，就能驱散愁云、消除敌意、化干戈为玉帛、化凶戾为吉祥。

4．适应别人

跟自己趣味相投的人在一起就舒服，话多得很，一遇见趣味不投的人就感到别扭，不想开口。像这样依着自己的脾气去接近别人，真正投机的人就少了。

跟别人谈话多关心别人，重视别人的口味。有的人喜欢讲大道理，有的人喜欢高谈阔论，有的人喜欢娓娓而谈，有的人喜欢深思，有的人拙于应对，你都要能调节自己去迁就别人的兴趣与习惯。有满腹经纶的，让他尽情地宣泄；守口如瓶的，由他吞吞吐吐；失意的，多给予一些安慰与同情；软弱的，多给予一点鼓舞和激励。假如对方对某一个问题发生特别强烈的兴趣，就让他在这方面继续发展、畅所欲言；假如对方对某一个问题不想多谈，就及时转换话题把谈话引到另一个方向，免得引起不快的局面。

5．谦虚有礼

谦虚有礼绝不是说一些不着边际的客气话。谦虚有礼是一方面真诚地尊重对方、关心对方的需要，尽力避免伤害对方；另一方面严格地要求自己，对自己的意见与看法带着一种"可能有错"的保留态度，虚心地听取别人的意见，关心别人的感受和反应。

第59节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(3)

请记住吧，与人谈话态度的好坏，是你和别人谈话成功与否的关键!

□说服人之前需做哪些准备

说服之前，需要花费相当大的精力去熟悉和了解对象，尽可能将有关的资料收集完备，精心选择适合的说服场所，仔细寻找说服的时机，预计可能采用的说服方法。一般说来，说服准备阶段的工作做得如何，直接关系到说服的效果。

在准备阶段，主要应做好以下几项工作：

1．掌握信息

要说服一个人，首先需要弄清楚他究竟处于怎样的一种思想状态，他苦恼的原因是什么，他的思想认识水平到了什么程度，等等。只有掌握了说服对象的内心世界，才能探索他们心底深埋的真情。这时候，说服者要运用平时观察和分析问题的经验，通过调查、走访、察言观色、掌握第一手材料，力争把问题搞清楚。只要思想信息的传递渠道不发生梗阻，人的思想信息总是可以捕捉到的，走进其神秘的心灵殿堂也是不难办到的。

在深入细致的了解中，不排除所获得的材料系道听途说的可能，所以不要完全被获得的材料所左右，需要经过多方面的验证和分析，从众说纷纭之中做出符合实际的归纳和判断。

2．摸清情况

和对象思想情绪有关的情况包括思想素质、文化素养、性格气质、社会关系和生平经历等。

一个人的思想情绪不是凭空产生的，除了有一定的客观原因外，还与他本人的素质、经历乃至所处的环境有直接的关系。

为什么同样一件事，在这个人身上没产生任何反应，而对于另一个人来说却成了了不得的问题呢?这完全是由人与人之间的差异性造成

的。明白了这个道理，就能提高对全面掌握说服对象情况的重要意义的认识。

从思想素质方面，主要应摸清他是属于哪个层次的；

从文化素养方面，主要应知道他本人受教育的程度；

从性格气质方面，主要应了解他平时的脾气和性格是属于哪种类型的；

从社会关系方面，主要应了解他的家庭人员构成情况；

从生平经历方面，主要应弄清楚对他影响比较大的事件；

从经济方面，主要应弄清楚他个人收入、家庭经济来源、生活水平等等。

3．抓住焦点

把握住与说服对象之间意见分歧的焦点，说服才会有的放矢，双方的思想才能相碰撞而迸出火花。只有这样，你的思想观点才能融入他的思想观点，并对他进行深化和改造。

4．设想对策

说服，不可能按照自己预先设计的思路一帆风顺地向前发展，可能会由于种种原因出现一些梗阻现象，所以，说服之前既要充满信心，又不能盲目乐观。为了顺利地达到说服的目的，必须在说服之前，自我设计几种假设的障碍及其对策。

5．确定方法

上述情况的了解，是确定整个说服工作采用何种方案的依据。确定说服方法，既要考虑到对方的心理特点和承受能力，又要考虑自己对说服方法的驾驭能力。

大体上确定以某种方法为主的同时，还要多准备几种方案，万一情况突变，就立即调整说服方案。

□怎样学会聆听

听，是人类社会重要的言语活动。练"口"必先练"耳"，没有"耳才"就谈不上"口才"。因此，要想取得交谈成功，必须有一双灵敏的耳

朵，做一个听话的能手。

1．会说的不如会听的

聆听是搞好人际关系的需要。人有两只耳朵一张嘴，就是为了少说多听。不重视、不善于倾听就是不重视、不善于交流。交流的一半就是用心倾听对方的谈话。不管你的口才有多好、你的话有多精彩，也要注意听听别人说些什么，看看别人有些什么反应。俗话说得好："会说的不如会听的。"也就是说，只有会听，才能真正会说；只有会听，才能更好地了解对方，促成有效的交流。尤其是和有真才实学的人交谈，更要多听，还要会听。所谓"听君一席话，胜读十年书"，大概也正是这个意思吧。

那么，是不是我们什么都不说，只一味地去听呢?当然不是。假如一句话都不说，别人即使不认为你是哑巴，也会认为你对谈话一点兴趣都没有，反应冷漠。这样会使对方觉得尴尬、扫兴，不愿再说下去。到底多说好，还是少说好呢?这就要看交谈的内容和需要了。如果你的话有用，对方也感兴趣，当然可以多说；倘若你的话没有什么实质内容和作用，还是少说为佳。即使你对某个话题颇有兴趣和见解，也不要滔滔不绝、没完没了，更不要打断别人抢话，因为那样会招致对方厌烦，甚至破坏整个谈话气氛。

听话也有诀窍。当某人讲话时，有的人目光游离、心不在焉，给人一种轻视谈话者的感觉，让对方觉得你对他不满意，不愿再听下去，这样肯定会妨碍正常有效的交流。当然，所谓注意听也不是死盯着讲话者，而是适当地注视和有所表示。

第60节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(4)

只要将人际关系融洽的人和人际关系僵硬的人作个比较，就会明白，越是善于倾听他人意见的人，人际关系就越理想。就是因为，聆听是褒奖对方谈话的一种方式。注意倾听不仅具有重要的意义，而且还能给我们带来许多好处。

第一，可以及时捕捉宝贵的信息，获取重要的知识和见解。

在现实生活中，只要留心倾听，就会不断有所收获。即使是看似平常的言论，也往往包含着许多宝贵的信息和智慧的哲理，从而触发自己的思考、产生灵感的火花。

第二，可以了解谈话者的意图和个性特征。每个人在谈话时，都会不自觉地显露出自己的个性特征和起初想法，只要细心分辨，就不难把握。比如，有人总爱说："你明不明白，你懂了吗?"这样的人大都自以为是、骄傲自满。有的人往往说："说实在话，真的是这样，我一点都不骗你。"这样的人总担心别人误解，或是急于博取别人的信赖。而经常爱说"我听别人讲，听说的。"的人处世比较圆滑，总要给自己留有余地，怕负责任。

对于说话条理不清的人，要想抓住他的真实想法，就更需要听清他的每一句话。为了了解对方的意图、洞察对方的心理，在人际交往中要学会用心聆听。

第三，一面倾听对方的谈话，一面观察对方的反应，这样就可以用较为充足的时间思考自己该怎么说。即兴构思、随机反应也是口语的重要特点之一，而多听、会听则给你的细看多想创造了有利条件。

2．用心倾听有助于心灵沟通

专注认真地倾听别人谈话，向对方表示你的友善和兴趣，这样做的最大价值就是深得人心，能使双方感情相通、休戚与共，增加信任度。

在谈话过程中，你若耐心倾听对方谈话，等于告诉对方："你说的东西很有价值"或"你值得我结交"，等于表示你对对方有兴趣。同时，这也使对方感到他的自尊得到了满足。由此，说者对听者的感情也更进一步了，"他能理解我""他真的成了我的知己"。于是，二人心灵的距离缩短了，只要时机成熟，两个人就可以成为好朋友。

3．聆听的技巧

耐心倾听他人的谈话可以赢得信任。那么，应该怎样聆听别人的讲话呢?

(1)专心倾听。与说话人交流目光，让你的眼神和表情表示出你用心、认真的态度。一定要注视对方，但不要自始至终盯着对方。适当地发出"哦""嗯"等应答声，表示自己在注意倾听，以激起对方继续讲话的兴趣。即便是你感到不耐烦，也不要急于插话以否定或打断对方的话。你可以等到对方的话告一段落时，再表明自己的看法。

(2)情绪适应。与人交流在一般的情况下，身心要处于放松状态、全神贯注，并随着说话人情绪的变化而表达同样喜怒哀乐的感情。否则，对方情绪低落，你却面带微笑，他肯定再也说不下去。

(3)积极反馈。当对方讲到要点时，要点头表示赞同。点一点头，实质就是发出一种信号，让对方知道你在赞许他，对方这时会兴致很高地讲下去。有时还可以要求对方把某些要点谈详细一些，或要求补充说明，这样就说明你听得很仔细，同时你还可获取更多的信息。

(4)适时提问或插话。通过一些简短的插话和提问暗示你确实对他的谈话感兴趣，或启发对方引出你感兴趣的话题。

(5)边听边想。听比说快，听者在听话过程中总有时间空着等待。利用这些时间空隙暗自思考，回味对方的说话内容，分析对方的观点和意图，把对方的思想、观点同自己的思想观点对照比较，预想好自己将要阐述的观点和将要表达的内容及方式。

听是交流的一半。注意倾听和善于倾听的人，永远是善于沟通、深得人心的人。因此，要培养自己注意倾听和善于倾听的好习惯。

□提高说服力的七大窍门

任何人都希望能轻松地说服他人，尤其是担任领导职务的人，更是如此希望；但是千万不要误解说服力的本意，毕竟它与饶舌不同。有的人能不费口舌就自然有说服力；有的人即使滔滔不绝，也没有洗耳恭听的听众。因此说服力并不取决于是否能言善道，而决定于能适时说出适当的言辞。当然有人天生就具有说服力，但是一般来说，说服力是靠后天的经验和努力培养而成。提高说服力需要认真加以进修、训练：

1．掌握要点和难点

大部分人只考虑到如何巧妙地说服他人，但能掌握"要点"的人却非常少。例如告诉对方"如果不这么做，公司就会有危险""这样会给大家添麻烦""如此才可以拓展前途""必须拉拢他加入我方的阵营"……这样才算符合说服的需要。

和人见面，想不费吹灰之力就说服对方是不可能的。必须彻底检讨自己的意见，表明自己最低限度的要求。若抓不住意见的重点，不但无法说服对方，反会遭到对方的反击不得不知难而退。这就是因为"该说"的话表达得不够明确之故。如果一开始就心生胆怯，心想"我真的能顺利说服对方吗?"或"万一遭到拒绝怎么办"，甚至认为"对方说的也有道理"等，这些都是因为说服的基础不够稳固，才想不出"如何说服对方"的手段和方法。所以说服前先检查一下谈论的内容是否必要，再开始进行说服，才可事半功倍。

第61节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(5)

2．掌握对方心理

不考虑对方，只单方面谈论自己的事，不但无法打动对方，反会显得疏远。因为从感情与理性两方面来说，强迫性的做法会使对方在感情上产生不悦；而脱离要点会使对方在理性上无法理解。此时，首先需要训练的是静听。任何人都希望站在说服者的立场，不喜欢被人说服，更有甚者认为让别人说服是一种耻辱，所以努力先使对方保持平静、消除其压迫感，否则说服就无法成功。因此，与其自己先发言，不如先听对方的，从谈话内容中了解他。给予对方发表意见的机会可以缓和他的紧张，进一步使他对你产生亲切感；更重要的是，能根据对方谈话找到说服的重点。那么要如何才能让对方发表意见呢?可以先诱导对方谈论他感兴趣及关心的话题；至于对方有兴趣及关心的话题，则多半是他个人身边发生的事。

有人认为抓住对方所喜欢和关心的问题，而且也是最切身的话题，并由此而找出对方关心的目标，他就会道出自己的看法，这也就是我们必须侧耳倾听的内容。从对方的谈话中，可以了解对方的嗜好、个性及说服重点。

3．周密的论证

不具体地表明说服的要点会失去说服力；而不得要领的要求，也无法得到完美的效果。对部下有所期望、希望达到目的时，必须周密论证以使对方正确了解。有时虽然下命令的人知道自己的意图，但执行命令的人，却不容易了解。在工作方面，说服特别需要具体的提示计划，说明理由、内容、完成日期及要求的成果，不如此提出，就很难说动对方去办，再怎么激励他，他也不知如何下手。人之所以会有积极的意愿，是因为总想拥有发挥自己能力的机会。只有凭自己的才智能力加入整体工作时，才能体会工作的意义。

4．发挥别人才智

使对方发挥才智，就须告知对方他想知道的事。若没有确切的指示，他就会在不明事理的情况下产生不满或者发牢骚，破坏了工作环境的和谐。因此必须把具体的办法告诉对方，使其了解情况，他才愿意去干。例如告诉对方"你的立场是……你的行动是……最后的目标是……"。如此提示，并要求对方"我想借助你的智慧，请你务必尽力"，说服到此地步，就能巩固对方想做的意愿。毕竟了解了情况，做起事来就容易。例如明示对方"这件事的结果是……""你下次应该这么做"等等，把自己想获得的结果具体地告诉对方，同时在明示对方的过程中，也要经常参考对方的意见，提高对方的参与意识。如此一来，才能称之为周密的说服。

5．引导对方

"说服就是恳切地引导对方，按自己的意图办事"。如果不以恳切的态度说服对方，而利用暂时的策略瞒骗对方，就无法使说服者与被说服者间有长久的和谐。当说服者暗自高兴"好了!说服成功了"时，而引起被说服者"唉呀!我上当了!"的感觉，这是最拙劣的说服方法。恳切地引导对方，使对方了解与满足，这时双方的满足度各为50%，要被说服者再做10%的让步，更须让其有这种满足感，否则被说服者无法心服口服，彼此根本无法谈拢，这一点须特别注意。

6．让步

说服必须有令双方满意的结果，否则不算说服成功。换句话说，说服者必须让对方认为"哼!这次是因为我让步，他才能成功地说服我"，如此满足感就是恳切引导的最好效果。说服者应向对方表示"真谢谢你""没有你的帮助我就完了""你如此帮我忙，我会铭记在心"等，如此表示谢意，以实际行动满足对方的虚荣心。要证明自己的谢意行动，还可在旅途中表现。如写封明信片给对方，简单说明"因为正好到你住处附近旅行，所以特地写此信向你问候，最近好吗?"……被说服者收到明信片后，心中一定会感到"啊!他还记得那时我帮他的事"，如此向对方表示好感；因为在他帮你忙时，已经做了虚心的让步，所

以，礼仪一定要考虑周到，才能表示真诚的心。惟有如此仔细诚挚地表达自己，才能称得上真正的说服。

7．建立信任的关系

有的人在说服时，特别向对方表示亲密的态度或用甜蜜的语言与之接近，不仅无法达到说服目的，还会引起对方警惕，甚至受其轻视。所以信任非常重要。古人说：言必行，行必果。有的人用人朝前，不用人朝后。这种观念是错误的。人们不能过着自私而有效率的生活，只想以自己的方式操纵对方。人永远无法一意孤行。所以如果有意与人交流、保持信任的关系，是必不可少的条件。信任的关系，寓于日常生活中，只要得到他人认同，而你也自认不辜负他人时，就能建立信任，达到圆满的说服。做到这些，相信你将能发现说服的乐趣与效果。

第62节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(6)

□如何在交谈中对人察言观色

在人际交往中，既要察言，又要观色，把它们结合起来，这对提高我们的社交水平十分重要。

1．言与色是心灵的反光镜

心有所思，口有所言。通过语言这个窗口，可以窥视人的内心世界，而社交正是在不同思想的支配下的语言交锋。因此，通过语言把握对方思想活动的脉搏，自然是获取论辩胜利的关键所在。

与察言同样重要的还有观色，考察对方的举止神态，有时能捕捉到比语言表露得更为真实的微妙的思想。因为许多举止神态的变化都是下意识的。在某一瞬间，它们可能完全不受主观意识的控制。心理学研究证明，外界事物对人大脑的刺激，往往会使人体内部某些相应组织的机能在一个短时间内出现异常现象。也就是说，人的喜怒哀乐，不仅是通过口头语言，在更多情况下是通过人的肌体来表现的。另一方面，由于个性差异，每个人的思想和感情的流露，又多包含在一种与众不同的习惯性动作、神态当中。据说勃列日涅夫在做出一个决定后，总要从椅子上站起来，在屋子里踱上一圈。有一次他对尼克松说："我每站起来一次，就做一次让步。"可见思想活动与举止神情是密切相关的。因此我们说"言"与"色"是洞察内心世界的窗口。在论辩过程中，善于从两个方面洞察对方，那么，你就算成功了一半。

2．言与色的复杂性

尽管心理学为我们揭示了人的思想感情活动在人的肌体上的一般特征，但是，仅仅了解这一点就想在社交中准确无误地把握对方，显然是不够的。应该看到，人不仅具有自然属性，而且有社会属性。其表现之一就是人具有一种自控能力，即对言谈举止的制约和支配，这种能力对于那些政治家、外交家和社交人员尤为重要。它可以使言与色之间存在很多复杂性。

首先，含而不露。社交活动是唇枪舌剑的较量，一般来说论辩双方出现起伏不定的情绪是很自然的。对于某些经验丰富的人来说，却可能自始至终地保持着一种镇定自若、温文尔雅的姿态，看上去既不激动、也不冷淡、而是彬彬有礼。你不能说他对你的问题或陈述不感兴趣，可你又看不出他真正的兴趣所在。当你讲话时，他可能笑容可掬地看着你，给你一种好感，而心里却在想另一个问题。有的时候，他表情很严肃，甚至与你发生一些争论，但他却怀有一颗好心。在社交中，你不能轻易地认为表情温顺的人是一个好人，而应该看到他的另一面。你也不能轻易地认为表情生硬的人不怀好意，而应该看到他很可能有一颗善良的心。总的来说，一个人的言与色或表与里可能是统一的，也可能是矛盾的。这一点，我们不能小看。

其次，欲藏故露。就一般情况而论，社交双方总是要尽力克制和掩盖自己情感的外露，给对方的印象越是神秘莫测，成功的可能性就越大。事实上，任何人的言谈不可能毫无破绽，绝对的无懈可击是不可能的。有人会利用对方的心理，采用欲藏故露的方法，打一场主动的防御战。你不是在捕捉他神情的变化吗?他索性逆水行舟，将那些按常理本应加以掩饰的神态，赤裸裸地呈现在你面前，将你推向一种惊异、迷惑、犹豫不决的境地，使你无论如何也不敢相信这一切竟是那样千真万确。

3．察言观色的方法

人们的言与色有时是简单外露的，对它的体察是容易的，有时是复杂隐蔽的，对它的体察就比较困难。一般说有以下几点应注意：

首先，性格定向和语言定位。社交中的察言观色，说到底是对对方言谈举止神态表情的微妙变化及其含义进行捕捉和判断，是一个"由表及里"的过程。性格定向和语言定位是这个过程的第一步。性格定向就是通过对其表情、言语、举止的观察分析，掌握其性格类型。你可以甩出一两个对方很敏感的问题，静观一下他的反应方式和程度。值得注意的是，这种观察一定要细致入微，千万不要因为对方看上去似

乎毫无反应，就断定他是傻瓜，正如看了悲剧，有人流泪，有人木然，你不能说木然的人就没有被感动。在摸透了对方性格类型之后，你就要设法捕捉最能反映他思想活动的典型动作和典型部位，也就是"语言点的定位"。眼、手、腿、脚、身体每一部位的肌肉，都可能是"语言点"的所在。有些现象的含义人们是很清楚的，如腿的轻颤，多是心情悠然的表现；双眉倒竖、二目圆睁，是愤怒的特征；而微蹙眉头、轻咬嘴唇，则是思索的含义。还应该特别注意对方的手，尽管许多人可以巧妙地掩饰许多东西，而愤怒时却要握紧双拳，或是将纸烟、铅笔之类的东西捏坏，甚至可能两手发颤；兴奋紧张时，双手揉搓，或者简直不知道该把手放在什么地方；思索时，手指在桌面、沙发扶手、大腿等地方有节奏地轻敲，是一个普遍的动作。

第63节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(7)

其次，抓住"决定性瞬间"。任何一个人，对自己神情的掩饰，都不可能达到绝对的滴水不漏。关键问题是你在对方错综复杂的神情变化中，能否准确判明哪一个变化是有决定性的。对于机智的人来说，其弥补失误的本领也是异常高超的，他不可能让你长时间地洞悉他的破绽，因此，时机对你非常宝贵。至于究竟什么才是这种"决定性瞬间"的具体显现，怎样才能将其判明并咬住，那只能具体情况具体分析，凭借你的经验和感觉来定夺，无固定模式可循。

再次，主动探察。察言观色，不能理解为被动式的冷眼旁观。事实上，主动进攻，采用一定的方式、手段去激发对方情绪才是迅速、准确把握对方思想脉络的最佳途径。这里包括以下几点：一是漫谈方法，即在触及正题之前，漫无边际地谈些与题无关的话，目的在于观察对方的兴趣、爱好、习惯和学识等情况，如果对方感到厌倦，那么你的漫谈还可起到扰乱其心绪的作用；二是施放诱饵，你可以若有若无地用一些对对方具有吸引力的话题，判断出对方的心中所想，摸清对方神情变化及心理活动的一般特点和语言点位置；三是激将法，可用一连串的刺激性问题，攻击对方，使其兴奋，进而失去对情绪的控制。你还可以做出一些高傲、看不起对方的姿态，对他的自尊造成一种威胁，激发他的情绪；四是逆来顺受，当你还没有吃透对方脾气的时候，可以装出一副怯懦无能的样子，当他错误地以为你是不堪一击的对手时，他对神情的控制就会放松，你也就比较容易看出他的心态了。

□ 与人谈话时应注意哪些禁忌

现代人的生活越来越富于变化，也越来越忙碌，人们交往的范围扩大了，频率加快了，而交谈也在人们建立和协调人际关系中占有越来越重要的位置。

所有的谈话大致可分为两种：一种是让人愉快的，另一种则是让人生厌的。每个人都希望成为受人欢迎的谈话者，能轻松地进行愉快而成功的交谈。

正如谈话有技巧一样，谈话也是有禁忌的。我们不能满足于我们知道或掌握了多少技巧，我们还要谨慎地注意谈话的禁忌，力避误闯雷区。

1．忌喋喋不休

爱喋喋不休地抱怨的人给人的第一印象是：像沿街乞讨的乞丐。他们与人见面，张口就说"我的命运太差"，闭口就说"我的工作让我很烦"，将他们日常生活中的无数小事与无尽烦恼向别人倾诉、哀叹不已。其实每个人的生活都有烦恼，而别人有什么义务浪费时间听你那容易破坏心情的过分唠叨与抱怨呢?所以喋喋不休地抱怨只能引起别人的厌烦而不是同情。

2．忌枯燥无味

有一类人说话别人不爱听，并不是因为说话太多、喋喋不休，而是因为说的话太枯燥乏味，没有一点儿波澜和惊奇。他常常是夫子自道、观念单调、言语乏味，这类人不开口则已，一开口便使人感到厌倦了。

这些没有重点、没有观点、平淡无奇、像白开水似的话，很快就会让聆听者失去耐心。

3．忌插嘴插舌

插嘴插舌者总是在你说到高兴处，冷不防半腰杀进来，让你猝不及防，不得不中途偃旗息鼓而退。他不会预先告诉你他要插话了。插嘴插舌者有时会插到别的话题上，有时是把你的结论代为说出，以此得意洋洋地炫耀自己的能耐。无论是哪种情况，都会让原来说话的人顿生厌恶之感，因为插嘴插舌者不懂得尊重别人。

也许，对付插嘴插舌者最好的办法，就是让他与喋喋不休的抱怨者同处一室，那样场面一定精彩，他们双方也会得到最大的满足，只

是他们会更无聊。

4．忌心不在焉

心不在焉的人平时似乎特别容易开小差，心神经常浮游不定。如果你告诉他一件很重要或很有趣的事情，他却把注意力分散到别的地方，像灵魂飞到别处去了一样，眼睛看着前方，或若有所思，或突然问："噢，你说到哪儿啦?""你刚才说什么来着?"这时你一定觉得说话的兴致全无。

当然，也许有人说是你本人的过错，也许你讲的事情使他很难感兴趣。可是，即使如此，他也不可原谅，因为他的心不在焉是一种很没礼貌、很伤人感情的行为。

5．忌武断暴躁

武断暴躁的人是一种特别没耐心且相当自负的人。他总觉得自己是对的，问题出在别人身上。如果你要追问为什么或找个解释，他会很暴躁地用最短的一句话让你血脉鼓胀而闭嘴。他们常说的话是："不要烦我。""事情本来就是这样的，没什么好说的。"

6．忌空泛说教

人们往往因为自己地位比别人高、年龄比别人大，潜意识里就有一种优越感，觉得自己比别人有经验、比别人懂得多，因此在谈话时容易带有说教的腔调。

第64节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(8)

当然，不能完全把说教一棒子打死，有时说教中也有正确的忠告，但这些忠告也经常因带有说教腔引起谈话对象的逆反情绪而不被接受。既然是要说服教育别人，那么就该注意如何使别人接受你的意见，所以要力避高高在上、目空一切，而是要拿出鲜明、生动、形象的事例让别人心悦诚服地接受。

我们见到的说教者常常如此说："你须知道我并不是在干涉你的作为。""现在我不喜欢讲这一类事情。""我觉得有许多话不得不同你讲。"或者"我也许不应讲这些话，可是我想你会明白这些话的好处的。"

其实，说教者说的这些话，应该是在别人接受观点时自然而然地从心里产生的想法。而由说教者嘴里说出，说的再多也只是空洞的说教而已，收不到任何效果，反倒惹人生出抵触情绪。

7．忌自我吹嘘

大言不惭的人也许会引起人们一时的兴趣，他所说的那些背离事实的故事，在疲倦的时候听听倒也无妨。而他讲的往往还有声有色，故事完整，波澜起伏。只是他讲的主题只有一个，即他自己。如果你留意一下，几乎每句话都会出现一个同样的字"我"，这个无限重复的"我"很容易让人失去耐心。

大言不惭、吹嘘自我的人到头来反而给人家留下浅薄和无知的印象。同时，他那过分关注自我、忽视旁人的"自我中心"最终会沦为"自我孤立"。

8．忌说长道短

笑话、幽默、奇人逸事不失为良好的交际润滑剂，但一旦走过头了，沉浸于那些不堪入耳的黄色玩笑中，或出言粗俗，常被人认为是缺少思维能力和知识浅薄，从而失掉自己人格的尊严。

由于缺少健康、高尚的情操引导，低级趣味的人往往爱关注无聊的琐事、爱探听别人的秘密轶闻，有时是为了增加他闲谈的资料，有时是为满足他的好奇心。这类人还会把这些秘事轶闻添油加醋，然后传扬出去，并以此为乐、以此为荣。

对于这类爱说长道短的人，当他向你发问时，你最好不要直接答复他，只需转弯抹角地让他自己发觉他的问题只是废话就可以了。

9．忌小题大作

爱小题大作的人，常将很多的时间与精力，放在一件很渺小且不合乎时宜的事物上。若要他讲述一段遭遇，他一定会不厌其烦地用5倍以至10倍的时间来讲述他的故事。你听他讲了好久，被他众多的不必要的散漫的细节弄得晕头转向时，还可能听不到他讲述的故事的要点。如果在他讲述的过程中，你想抓住故事梗概，问他一句："喂，你所讲的那位穿灰色风衣的女人究竟如何呢?"他仍会轻描淡写地回答你："不用急，我就要讲到她了，你先听我把这个说完。"接着，他又啰里啰嗦地说上很多无关紧要的话。

假如这位小题大作者，能看出听他故事的人如此耐烦完全是因为礼貌，那么他必定会把要说的话整理完后才讲。若能看出对方对故事并不感兴趣，他也会采用种种努力使故事讲述得更紧凑一些。遗憾的是，他们始终觉察不出听众的反应。

10．忌自说自话

交谈是两个人的事，应该形成一种交流，可是自说自话者常常只说自己那方面的事。他不管别人接受不接受，或对别人的话置若罔闻，只管自己说自己的。自说自话的人，脾气一般倒很好，只是他们认为自己所感兴趣的，一定也是他人感兴趣的。

如果我们遇到这样一位自说自话者，该怎样应付呢?最好是尽力使话头转向别的方面去，不给他机会自说自话。同时，我们自己把该说的话说完后，就礼貌地告辞。

11．忌执迷不悟

执迷不悟的人是一群非常固执的人，我们简直不知道该怎么做才能使他转变或使他承认自己的错误。他自己认为是对的意见，无论别人怎么说、怎么做，总不能使他动摇。这种人，往往喜欢争辩，倒不是他为争辩真理而争论，他只是希望巩固他那独特的意见罢了。即使他明白无误地失败了，他还是不肯承认，还要固执己见。

跟执迷不悟的人谈话，很难有随便与轻松的氛围，他谈过了一个特别的话题，于是转向另一个话题。可是，当他忽然间想到了要说的话，他又打断了你的话头，再回到先前讲的题目上去。他所想要说的话，并不是一个新的观念或意见，只是对先前所讲的那特别的话题还嫌不充分、还嫌不突出，所以他还要再讲一遍。

执迷不悟者和自说自话者是不同的，自说自话者可能有好脾气好学问，说话时顾到前因后果。执迷不悟者只是一味固执而已，他常常是自私的，甚至比大言不惭者更自私。对付这种人并制止他说话的最好方法便是和他赌东西。

12．忌自作聪明

有一类人，总觉得自己比别人聪明，摆出一副什么事都知道的架势，因此在言语行为上，总认为别人说的不好、考虑得不周，其实自己的意见也高明不到哪儿去，或者根本牛头不对马嘴，让人既好笑又好气。

第65节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(9)

自作聪明的人往往还特别爱说话，总认为自己的意见比谁的意见都好，爱大着嗓门到处嚷嚷，炫耀自己万事通的本领。拿这样的家伙怎么办呢?办法是有的，最好的办法便是给他一个不言不语。当时不要说一个字，也不要露出任何表情，只当这个家伙不在场似的，这样做了几次之后，自作聪明者便会真正聪明一回，感到自己没有被理睬而闭口。

13．忌言而不实

言而不实的人说话很少有个准数，要么与事实本身不符，要么说一套、做一套。长此以往，极易失去别人的信任。

有些时候，言而不实的人说的也不完全是假话，更多的时候是确有其事，只不过话从他嘴里出来就走了样了，或有夸大，或有虚构。因此，对于言而不实的人，你最好只是姑且听听，有必要时再自己调查核实一下，获取真实、准确的信息。

14．忌语言刻薄

有些人似乎特别伶牙俐齿，说话咄咄逼人，攻击性特别强，而且往往伴有冷嘲热讽，给人不留情面，实际上他只是言语刻薄。这类人常被形象地称为"刀子嘴"。

言语刻薄的人往往因为一句话就会失去别人的友谊和信任。人与人最好能平等互爱，为什么要用刀子似的刻薄言语去伤人的心呢?不过言语刻薄的人似乎很难改掉这一说话方式，这跟他的性格、修养有关。这种人往往冷漠、自私而寡情。

15．忌辩论成狂

有的人说话好像就是为了与他人辩论似的，不是那种为了真理而辩论，而只是为了辩论而辩论。无论别人说什么、怎么说，他总要拿出不同的或相反的观点与别人对垒，似乎这样很有趣。这种人被称为辩论狂。

辩论狂的天性在于使每一次谈话都转成辩论，而在辩论中，从不控制他好斗的天性。"你这儿错了。""啊!那是你造成错误的所在。"全是辩论狂爱说的话语。在他看来，任何人都喜欢参加辩论的。辩论成狂将会吓跑他周围的朋友。

□怎样培养说话的幽默感

幽默给人以从容不迫的感觉，更是男子汉成熟、机智的象征。你不必为自己的言语贫乏而懊恼，掌握下列幽默方法，你也可以成为幽默专家。

(1)当你叙述某件趣事的时候，不要急于显示结果，应当沉住气，要以独具特色的语气和带有戏剧性的情节显示幽默的力量，在最关键的一句话说出之前，应当给听众造成一种悬念。假如你迫不及待地把结果讲出来，或是通过表情与动作的变化显示出来，那就像饺子都破了一样，幽默便失去效力，只能让人扫兴。

(2)当你说笑话时，每一次停顿、每一种特殊的语调、每一个相应的表情、手势和身体姿态，都应当有助于幽默力量的发挥，使它们成为幽默的标点。重要的词语应加以强调，利用重音和停顿等以声传意的技巧来促进听众的思考、加深听众的印象。

(3)不管你肚子里堆积了多少可乐的笑话和俏皮语言，你都不能为了体现你的幽默之处，而不加选择地一个劲儿地倒出来。语言的幽默风趣，一定要根据具体对象、具体情况和具体语境来加以运用，而不能使说出的话不合时宜。否则，不但收不到谈话所应有的效果，反而会招来麻烦，甚至伤害对方的感情、引起事端。

因此，如果你现在有一个笑话，不管它有多么风趣，如果它有可能会触及对方的某些隐痛或缺陷，那么，你还是做一下努力，把它咽到肚子里去，不说出为好。

(4)有些人在做说服别人的工作时，运用幽默过多，常常是笑话接笑话，连篇累牍，就像连珠炮一样。这样一来，谈话内容往往会脱离

主题，难以实现说服别人的目的。对方听起来，也会感到云山雾罩，不知道你究竟要说什么，甚至认为你在向他展示幽默才能呢!

(5)最不受欢迎的幽默，就是在讲笑话之前和之中，或是刚讲时，自己就先大笑起来。自己先笑，只能把幽默给吞没了。最好的方式是让听众笑、自己不笑或微笑。这就是说，采取"一本正经"的表情和"引入圈套"的手法，才是发挥幽默力量的正确途径。

(6)在每次讲话结束的时候，最好能激发全体听众发自内心的笑容。不妨试一试，用风趣的口吻讲个小故事或说一两句俏皮话、双关语或是幽默的祝愿词，这些都是很妙的结尾。总之，你要设法在听众的笑声中说"再见"，让你的听众面带笑容和满意之情离开会场。

任何人在与别人交往时必然会发生一些不必要的尴尬，在此情况下，你若能从容地开个玩笑的话，你与别人之间紧张的气氛相信就能消失得无影无踪，而且你的同事还会被你的魅力吸引，被你的宽广胸怀感动，进而钦佩你，最后真正接受你。善于幽默的人，大多能把幽默的力量运用得十分自如、真实而自然。所以，当他们开玩笑时，别人不会感到耸人听闻或是哗众取宠，而只是感觉欢乐。

第66节：第八章 培养有效沟通与完美表达的能力(10)

□好声好气好交谈

说话是人们交流信息、传情达意的一个重要手段。它所表达的意义是通过人们对其发音器官的有意识控制和使用而表现出来的。这种控制和使用的一个重要对象便是说话的声和气。恰到好处地使用声和气不仅能充分地表达说话的意图和情感，而且还能使说话生机勃勃，充满艺术的感染力。

根据语音学中音素、音位的原理和人们说话时用声用气的心理状态及规律，我们可以把声和气通俗地分为以下几种类型：

1．和声细气

这种声和气宛如柔和的月光和涓涓的泉水，由人心底流出，轻松自然、和蔼亲切、不紧不慢，能给听者以舒适、安逸、细腻、亲密、友好、温馨的感觉。人们在请求、询问、安慰、陈述意见时常使用这种声和气。它可以弘扬男性的文雅大度和女性的阴柔之美。尤其是在抒发情感时，这种声和气的运用更具有一种迷人的魅力。

2．轻声小气

它可以表现说话者的尊敬、谦恭、谨慎和文雅。在和别人交谈时，使用它可以缩短人与人之间的感情距离、密切双方之间的关系。有时，它还能避免一些可能会招致的麻烦。当然，用它来公开坚持意见、反驳别人、维护正义和尊严或表示强调是不可取的。

3．嗲声嗲气

被宠爱者(通常是女子和儿童)对宠爱者说起话来嗲声嗲气，不仅能恰到好处地表现自己娇滴滴的秀气，更能博得和激发宠爱者的爱心和情感。可见，这种嗲声嗲气实际上是爱的律动。

4．大声吼气

铁人王进喜曾有一句名言："石油工人一声吼，地球也要抖三抖。"可见，大声吼气可以表现说话者的英勇精神、坚强意志和刚毅决

心。此外，它可以表现威胁、指责、愤怒、宣泄等意思，并能起到强化意识、渲染气氛、深化表现力度等作用。

5．高声大气

这是人们用来召唤、鼓动、说理、强调和表达自己激动心情的声和气。它可以表现说话者的激情和粗犷豪放的气质。虽然它和大声吼气都属于高音频和高调值，但是，它和大声吼气却有所不同。它通常是用来表示极度的喜欢或慷慨激昂的。

6．粗声粗气

日常工作和生活中，人们难免会遇到一些麻烦或苦恼。于是，粗声粗气地说它一通便成了一种自我排忧解愁的好方法。不过，听者习惯把粗声粗气与指责、反驳、训斥、顶撞、反感、抱怨内涵联系在一起。因此，使用这种声和气时应谨慎小心。

7．恶声恶气

世界虽然美好，但仍然有心术不善的人或令人深恶痛绝的事。用恶声恶气来鞭笞这些丑恶的人或事，可以起到警告、怒斥、敌视、憎恨、蔑视、制止等作用。此外，它还可以宣泄说话者的不满和愤怒等情感。

8．冷声冷气

由于某种特殊的原因，说话者有时不能或不便用恶声恶气来公开而又强烈地表示自己的意图和情感。于是，冷声冷气便可代替恶声恶气，而成为说话者的一种"冷战"的方法。它除了可以间接地表示恶声恶气所表示的意思外，还可以表示讨厌、讥讽、挖苦、不愿意、不赞成等意思。

9．怪声怪气

人们习惯把自己所憎恶或讨厌的人在说话时所使用的声和气看做是怪声怪气，因而，这种声和气常含贬义。不过，在有些场合下，借机模仿自己所憎恶或讨厌的人的怪声怪气，到能表示说话者蔑视、憎恶等意思和起到挖苦、嘲讽等作用。

10．低声下气

它原是说话者在对有身分、有地位、有某种特殊的背景或自己所尊敬的人说话时，为了表示尊敬所采用的一种特殊的声和气。不过，人们现在常把它看做是奴颜媚骨和窝囊的表现。

11．唉声叹气

人生并非梦幻般的仙境，生活也并非总是充满着阳光。人们不时会遇到一些忧心苦闷、不快或自己力所不能及的事情。借用唉声叹气可以发泄说话者的内心苦闷和表示因自己无能而感到的抱歉、追悔和内疚。然而，在某些特定的情况下，对某些背景特殊的人唉声叹气和辅之以笑容的话，倒是别有一番意思和情趣。

12．怨声怨气

遇到不公正、令人不满和不快的人或事情时，用这种声和气可以表现说话者埋怨、哀愁、不满、不快等情绪。从某种角度来说，这也是一种发泄内心不快和自我安慰的方法。

13．有声无气

在有些情况下，说话者会一反常态，说起话来让听者只闻其声、不觉其气。这种有声无气的说话方式表明说话者精神沮丧、意气消沉、心烦意乱、缺乏兴趣、慑于某种威胁或体力不支。常言的"有气无声"也属于这种范畴。

14．吞声忍气

这是一种有意识的吞音现象。它通常表示说话者内疚、恐惧、惭愧、遗憾、无奈、懦弱等心理状态和性格特征。常言的"欲言又止"在一定程度上也属于这种范畴。

第67节：第九章 有效领导，驾驭他人(1)

15．屏声屏气

由于某种特殊的原因，说话者无意识地暂时抑止声和气，或者有意识地闭住声和气，这样往往能产生或制造某种设想的说话效果。比如：吸引、被吸引、尊敬、谨慎等等。

16．泣声悲气

当说话者感到悲愤、苍凉、伤感时，说起话来便会带有一种无意识的泣声悲气。善于表演的人，能借此表现极度的哀伤以唤起听者的怜悯和同情。这种声和气的最大特点就是气多于声。

17．破声破气

前一段时期，我国歌坛上兴起了一股"西北风"。这种"西北风"的演唱特点就是歌唱演员以破声破气来表现西北人、山里人乃至一些普通人的那种特有的粗犷、豪爽、热情、奔放、坚强的气质和性格特征。

不同的声和气表达着不同的意思。因此，我们说话时，不仅要注重遣字用词，还应该选用好恰当的声和气。这一点十分重要。否则再美的词语也会失去其光彩，并很有可能引起听者的猜疑、妒忌、不满、反驳、敌视、唾弃和嘲笑。总而言之，我们在使用声和气的时候，必须遵循下列几项基本原则：

1．贴切语义

一种声和气所表示的特定意思是在人们长期的使用过程中逐步形成的。这种意思具有其特定的稳定性，是不依个人的意志为转移的。这是声和气的语义特点，我们只能遵循这一特点，而不能根据个人的好恶去随意地违背它或者改变它。例如：不能用大声吼气来抒发自己的柔情蜜意，不能用粗声粗气来称赞别人，更不能用恶声恶气来表现我们激动的心情。否则，我们将不能正确地表达我们的本意，甚至还

会招致麻烦和痛苦。由此可见，只有遵循声和气的语义特点和选用恰当的声和气，我们才能很好地表达我们的意思。

2．避免歧义

相同的词语配上不同的声和气，往往会产生不同的意思。这是语言的一种歧义现象。仅以"你这死鬼"举例。用粗声粗气说，它表示反感、抱怨、指责；用恶声恶气说，它表示怒斥、憎恨、警告；用阴声阴气说，它表示诅咒；用柔声细气说，它表示亲昵；用嗲声嗲气说，它表示打情骂俏或假骂真爱；用高声大气说，它表示向听者示意去采取某种行为；用唉声叹气说，它则表示被迫接受对方的建议或行为，等等。因此，使用好声和气的一条重要原则就是要尽力避免可能会出现的歧义现象。

3．区别对待

使用声和气时，我们不能忽视说话对象的年龄、性别、社会地位、文化修养等因素和使用的时间及场合。要根据说话对象的上述因素和不同的时间及场合而选用不同的声和气。例如：对长辈、女性、社会地位高或文化修养深的人应使用和声和气、柔声细气和平声静气，不应大声吼气、高声大气或粗声粗气。妻子在丈夫面前嗲声嗲气往往会产生良好的效应。

但是，若妻子在大庭广众之下也对丈夫嗲气嗲气的，非但不会激发丈夫的情趣，反倒会自讨没趣。

4．积极向上

人生道路并非一帆风顺，我们不时会有不满、不快、伤心、忧愁或悔恨。尊重和善于生活的人不会因此而沉沦，而是从中振作起来，成为生活的强者。因此，我们在说话时，使用的声和气要力争积极向上、催人进取和充满活力。这样，我们才能给别人留下美好的印象，并丰富自己的生活。

第九章 有效领导，驾驭他人

领导者的号召力、吸引力、影响力以及由此产生的集体向心力是怎样形成的呢？就是领导者要有威信。所谓威信，既不是自封的，也不是别人捧起来的，而是靠自己的一言一行、一点一滴的业绩浇铸起来的。

□领导行为"五不要"

作为领导，要时刻严格要求自己。有人指出，领导要知道什么可为、什么不可为，对于不可为的事，坚决不能去做。下面提到的领导者行为的"五不要"，就很有指导意义。

1．不要无事空忙

有的人庸人自扰，总想解释一切。他们以谈论大事为要务，总是过于严肃地对待一切事物，把它们变得争论不休和神神秘秘。其实，令人烦恼的事情中绝少有真正值得为之烦恼的。把本该抛在脑后的事情，挂在心上实在愚蠢。小事本可化了，无事却能生非。小洞不补，大洞难缝。有时候，治疗反而引发疾病。生活的第一金律就是无为而治。

2．不要言无节制

作为领导，一言一行都要有所节制。它将使你路路通达，很快获得尊敬。它能影响一切事物：交谈、演讲，甚至是走路、观看和表达需要。它是制胜他人心灵的法宝。这种威仪不是来自愚蠢的鲁莽行为，也不是来自使人着急的慢吞吞的谨严之相；它是一种由美德支持的高尚人格。

3．不要装模作样

第68节：第九章 有效领导，驾驭他人(2)

人越聪明，就越不做作。做作真是一种俗不可耐的缺点，这对他人来说像沉重的负担一样难以忍受。同样对他自己也是一种折磨，因为他不得不装出这样一副外表来。甚至那些伟大的天才也由于故作姿态而变得一钱不值，因为人们把他们归于竭尽全力耍手段的一类，而不是天然成趣有风度的一类。出于自然而非出于人为总是比较令人愉快的。据说做作之人并不知道他们的做作才能。你越是擅长于某事，就越要掩藏自己付出的努力，以便使你的成绩看上去是发乎自然。你也不可假装不做作以避免做作。精明的人不可承认自己的长处。对于这些长处，应当表现得熟视无睹的样子，这样就能够引起他人的关注。不在意自己长处的出类拔萃之人，乃是双重的出类拔萃。他自有特别的办法获得众人的喝彩。

4．不要众叛亲离

很少人能够博得众人的喜爱；如果赢得了智者的喜爱，便是好运临头了。人们对待同行中的落伍者，总是不冷不热的。人见人爱，赢得这一重大奖赏的途径有许多条。你可以在职业上也可以在才智上出人头地。以优雅的方式待人接物，也是行之有效的。把自己的过人之处，转化为他人对你的依赖，于是人们就会说，事业需要你。有些人荣耀职位，有些人为职位所荣耀。让鼠辈继任你的职位丝毫不会增添你的荣誉，他人遭人憎恶并不意味着你是真正为众人所需要的。

5．不要罗列黑名单

关注他人的坏名声，自己的名声也会败坏。有些人不是喜欢用他人的污点来掩饰或者消灭自己的缺点，就是喜欢以己之心安慰别人，这是一种愚蠢至极的安慰。他们一张口便臭气熏天，他们是藏污纳垢之所。在这件事上，谁陷得越深，谁就弄得越脏。极少有人不犯错，或是因为遗传，或是因为人际关系。除非你不为人知，你的错误才不

被人知晓。深谋远虑的人不记别人的过失，也不使自己成为一份卑鄙的黑名单上的人。

□领导者的威信从何而来

凡是新上任的领导者，都希望自己能有威信。古代有这样一则故事，说有一位新县官，上任3个月后问他的幕僚："你看我的威望比前任高吗？"那个幕僚难堪地摇摇头，没有说话，于是这个县官第二天就主动辞职了。这个故事表明，没有一个领导者不看重威信。当"官"没有威信，还不如不干。

衡量一个领导者是否有威信的标志主要有4点：

第一，工作上有很强的号召力。说话有人听、挥手有人上，令行禁止，一呼百应，招之即来，来之能战。

第二，对人有一种吸引力。被领导者愿意主动接近你、亲近你、信任你，愉快地在你的领导下做事，并能向你倾诉衷肠。

第三，对下级有一种影响力。能以自己的一言一行影响和改变他人的心理及行动，熏陶、带动和教育下级。

第四，在一个单位能形成一种向心力。干部和群众能团结在你的周围，形成一个坚强的战斗集体。

领导者的号召力、吸引力、影响力以及由此产生的集体向心力是怎样形成的呢？就是领导者要有威信。所谓威信，既不是自封的，也不是别人捧起来的，而是靠自己的一言一行、一点一滴的业绩浇铸起来的。因为领导威信是领导实践的产物，它既不能从上级的任命中产生，也不是领导职权本身所固有的，而是经过长期的实践在人的心目中形成的一种力量。当一个领导者在实践活动中显示出自己的品德和本领时，才能为下级和群众所了解，逐渐地对你产生一种看法。如果这种看法是对你的所作所为表示信赖，这样你就逐渐在人们的心目中形成一种威望，也就是一个领导者在自己的岗位上确立了自己的威信。由此可见，大凡有威信的领导者，都是在长期的领导实践中，靠着自己创造的业绩逐渐成长起来的。

现在为数不少的中青年干部走上领导岗位后，总担心自己没威信，怕别人不服气。而且新上任的领导人大多数也难免会遇到对自己不服气者，这是很正常的现象。如何让人服气，就看"新官"自己了。光担心或埋怨别人不服气，是没有用处的；强制别人信服，也是办不到的。最好的办法，莫过于以自己的学识、胆量和才干，以及正派的作风和不懈的努力，在工作上打开局面，让人家口服心服。因为所有职工对新上任的领导总是要听其言、观其行的。对于刚刚走马上任的"新官"来说，威信的建立需要长时间地坚持不懈的努力，但是初战告捷，有一个好的开端，无疑是很重要的。因此，上任之后，要切切实实地办几件叫得响、得人心的事。把局面打开了，工作顺手了，威信自然就建立起来了。

1．以德取威

这个"德"既包括政治品格，也包括道德品质。除了要有坚定的政治信念、正确的政治方向、鲜明的政治立场、敏锐的政治眼光外，还要坚持原则，秉公执政，办事公道，奖罚分明，不做"老好人"；严于律己，以身作则，言行一致，表里如一；清正廉洁，不以权谋私；不玩弄权术，不搞吹吹拍拍、拉拉扯扯、瞒上压下；道德高尚，品性正直，等等。如果领导者能在这些基本方面做出表率，就会成为下属的楷模，比任何东西都有说服力和影响力。古人云"其身正，不令而行；其身不正，虽令不从"，说得真是既简明又透彻。如果领导者利用职权，违法乱纪、损公肥私，他的威信就会荡然无存。俗话说："无私功自高，不矜威更重。"一个品德高尚、大公无私的领导者，肯定会得到尊敬佩服，威望也会越来越高。

第69节：第九章 有效领导，驾驭他人(3)

2．以学识取威

也就是说，一个领导者必须具有一定的知识素养，在知识化、专业化方面达到较高的水平，成为本部门本专业的内行，才能享有较高的威信。在科学技术迅速发展、干部群众文化水平大大提高的今天，一个领导者如果没有足够的知识和较高的业务水平，甚至不学无术，还要在有专长的下属面前指手画脚，很难设想会有多少人佩服他。比如，一个学校的校长上不了讲台，一个医院的院长对医术一窍不通，他的威信从何而来呢？相反，如果他具备必要的专业知识，就不仅能运用自己的知识领导好本部门、本单位的工作，而且能与部下有更多的共同语言。这样的领导者，还有谁不敬佩和信服呢？

3．以才取威

这里的"才"，不是指科学家、艺术家的那种"才"，而是指领导者的领导才干、领导能力。它集中体现在分析问题和处理问题的能力上，如预见能力、决策能力、组织能力、指挥能力、协调能力、创新能力、交际能力以及写作能力、演讲能力等。一个才华横溢的领导者可以使人产生一种信赖感和安全感，即使在非常困难和极端危急的情况下，被领导的广大员工也会同心同德地跟着他去战胜困难。这方方面面的能力，是通过领导者的一言一行、一举一动表现出来的。就拿作报告来说，如果一个领导者的报告作得很成功，语言生动、流畅、简练，逻辑性、说服力、感染力也很强，群众就会认为他是一个思想深刻、知识丰富、水平很高的领导。如果他的讲话既肤浅又枯燥，言之无物、拖泥带水，甚至前言不搭后语，常常说错话，念错字，不仅不能给人以任何启发和鼓舞，反而觉得听他讲话简直是活受罪，他就会给群众留下不好的印象，使人感到这个领导者水平太低。作一场报告尚且如此，处理一个重要问题、做一次重要决策，就更能反映领导

能力的高低优劣了。所以，谁要想赢得威信，谁就必须刻苦锻炼，在增长才干上下功夫。

4．以信取威

信即信用。古人云："言必信，行必果。"言必信，就是说话一定要讲信用、不食言，不说空话、大话。具体地说有4点：(1)说话一定要承担责任，说了就要算数，信守诺言；（2）对做不到的事情，决不要许诺。既已许诺，就一定要兑现；(3)对比较有把握的事情，也不要说绝，而应留有余地，以防万一；(4)对下级、同级要诚实、坦率，一是一、二是二，不当面一套、背后一套。行必果，就是行动一定要坚毅果断、善始善终，不能说了不算、定了不办、虎头蛇尾、半途而废。

一个领导者只有始终坚持"言必信，行必果"，才能获得群众的信任。最容易损害领导者威信的莫过于被人发现他在欺骗、吹牛、搞鬼、不信守诺言。领导者一定要严格要求自己。如果做了错事，说了错话，就应该坦率承认、及时改正，而毋须文过饰非，更不能欺上瞒下。只有这样，才能获得人们的信赖，形成自己的领导权威。

5．以情取威

这里的"情"，就是上下级之间、领导和群众之间同志式的感情。这种感情是在长期的共事和生活中逐步建立起来的，是上下级之间、领导和群众之间互相了解、互相尊重、互相信任、互相体贴的表现。有了这种感情，领导和下级以及群众就能同甘共苦，甚至生死与共。这种上下级之间同志式的深厚感情，主要来自领导者对下级长期的苦心培育和关怀，来自对下级充满真挚的爱。当然也包括下级对上级，群众对领导的尊敬、信赖和爱戴。

心理学研究表明，人人都希望别人能理解和尊重自己。尤其是来自领导者的理解、同情、尊重、信任和关心，更会使人受到鼓舞和振奋。哪怕是领导者的一个主动的招呼、一句亲切的寒暄、一次温暖的询问，都会使他感到这是领导者对自己的关心，从而达到心理相融、

感情相通，激发出"好好干"的决心，以不辜负领导的期望。事实也表明，凡是谦虚谨慎、联系群众、作风民主、体察下情、待人宽厚、平易近人、通情达理、和蔼可亲的领导者，一般威信都比较高。而那种对下属和群众冷冰冰、麻木不仁，把自己看做是主人，把下级视为仆人，摆架子、逞威风的领导者，下级对他自然就没有什么感情，他也就难以赢得威信。

□领导者怎样进行科学决策

领导者是决策的主人，在整个决策过程中，占主导的地位。当各种备选方案送交领导者手中，面临拍板决策的关键时刻，领导者应怎样进行科学选择呢?

1．要审查各种方案达到目标的程度

实现既定目标是决策的根本目的。择优决策就是从各种方案中选出实现目标的满意方案。如果偏离目标，任何方案都是不可取的，没有意义的。所以，目标是决策的依据，也是检验各个备选方案的标准。

第70节：第九章 有效领导，驾驭他人(4)

2．要综观全局，统筹兼顾，适当安排

在优选方案时，领导者一定要有全局观点，正确处理方案的各种矛盾，平衡、协调各方面的关系。例如，在估计达到目标的结果时，既要考虑经济效益，又要考虑社会效益。在权衡方案的利弊得失时，既要考虑到有利无害、有利有害和有害无利三种情况，也要考虑到在有利有害中又有利大于害、利害相当、利小于害三种状况，以及在有害无利中也有害大、害小之分。在决策权衡中，利大于害当然可取，但在某些情况下，往往是害中取小即为大利。在考虑实施方案所涉及的各方面利益时，要有整体观念，要做到局部利益与整体利益、眼前利益和长远利益的结合。

3．对不同类型的决策要有不同的思考原则

决策按所处的条件不同，主要可以分为确定型、风险型、不确定型和竞争型决策4种，决策者在优选方案时，要有不同的思考原则，区别对待，作不同的考虑和处置。

(1)对于确定型决策，既然结果是确有把握的，决策就是根据已有的情报选择最佳方案。对此，领导者要果断地下决心，竭尽全力去获得最佳的结果。决心不大、措施不力，就会贻误时机，纵然是决定了最佳方案，也会因时过境迁而最后得不到最佳效果，这是确定型决策失误的常见原因。

(2)对于风险型决策，应着重考虑的是：选择最有希望的行动方案；准备相关必要的应变方案，当不测事情发生时，能应变自如或进行补救；留有余地，如作战要有预备队，投资建设要有后备基金；通过试点、实验和追踪反馈等途径，使风险型决策增加确定性因素，使风险型决策转化为确定型决策。

(3)对于不确定型决策，领导者应该注意的是：一要"摸着石头过河"，步子不要太快。切忌刚愎自用，轻率莽撞；二要在试点实验时多

方案并进。每个方案都要有原则差异，这样不仅成功的希望大了几倍，而且即使失败，也可积累经验，为今后的成功打下基础；三要把力量集中在信息反馈上。注意收集资料，及时总结经验，以便随时应变。在不确定型决策中，失误是难免的，重要的是发现失误，实事求是地总结经验、纠正失误。

(4)对于竞争型决策，应该注意三点：一是充分了解竞争对手，在自己的工作中，扬其长避其短。对手之长是客观存在的，无法否认和消灭，但我们也可以学习其经验，使之充分发挥效益；二是要清醒认识对手之短，巧妙地加以避免；三是充分了解自己，寻找自己的优势。以己之长，克对手之短，是竞争型决策取胜的基本条件。竞争的关键在于及时变换对策，谁抢前一步，谁就取得了主动权。

那么，什么样的决策程序才是科学的呢？科学的决策程序主要分为7个阶段即7个环节，这7个环节是依次衔接，互相联系，不可缺少的。简化和忽略其中一环，决策都将受到影响。

1．发现问题

发现问题是领导工作的起点，也是领导者的职责。所谓问题，就是应有现象和实际现象之间存在的差距。通过调查、收集和整理情报，发现差距、确认问题，找出问题的关键所在，从而构成了决策的起点。决策是为了解决现实所提出的、需要解决的问题。没有问题，则不需要决策；问题不明，也难以做出正确的决策。应看到，问题的存在和问题的发现有时并不一致，由于客观事物的复杂性和主观认识上的差异，发现问题并不容易。即使看到了问题，进而要确认它是需要解决的问题，是一件十分严肃的事情。同一事物，有的人认为是问题，有的人则认为不是问题。有的事物，利弊参半，也为我们确认问题增加了难度。

2．确定目标

问题发现以后，就要确定目标。所谓目标，是指在一定的环境和条件下，在预测的基础上所期望的结果。目标是决策的基础，没有目

标，就无所谓决策；而目标选择的正确与否，则直接关系到决策的成败。

但是，目标的确立不能是随心所欲的。一般来讲，它有4个特征：(1)单一性。目标是单一的，只能作一种理解；(2)定量性。目标的成果或程度是可以计量的；(3)明确性。设立目标必须具体明确，目标应当是可以计量成果、规定时间、确立责任的；(4)目标必须区分主次。当决策目标不止一个而是多个的时候，领导者就要权衡轻重，列出先后次序，分为"必须达成的"和"希望达成的"目标。

3．拟订方案

拟订方案就是寻找达到决策目标的有效途径。途径有效与否，要经过比较才能鉴别，因此必须拟订多种可供选择的方案。而且多个方案之间必须要有原则的区别，而不只是细节上的差异。在拟订方案的过程中，应广泛采用各种智囊技术，例如"头脑风暴法""哥顿法""对演法"等。这些方法尽管各有不同特点，总的要求是尽可能开发创造性思维的方法，鼓励和推动新观念和创造性见解的涌现。

第71节：第九章 有效领导，驾驭他人(5)

4．分析评估

制定出各种可行方案之后，接下来就是分析评估，选择一个最有利于实现目标的方案。对所拟订的各个方案，都应从定性和定量两个方面加以分析评估。定性分析主要是直接利用人们的知识、经验和能力，根据已知情况和现有资料，对决策方案做出相应的评价。对一些受社会经济因素影响较大、所含因素错综复杂而多变、综合性较强的战略决策，定性分析尤有其极为重要的作用。但这类方法往往主观成分较强，论证不很严密，需要用定量分析方法作补充，两种方法结合起来应用。在分析评估的基础上权衡、对比各方案的利弊得失，并将各种方案按优先顺序排列，提出取舍意见，送交最高决策机构。

5．方案选优

选择方案，是决策过程中决定性的一环。这个工作应当由决策者来完成。在这里，决策者通常依据经验、实验和分析，去做最后选择。在对各种备选方案的权衡中，并不一定各个指标都优的就是最好的方案，往往是主要指标较好而能兼顾其他指标的方案是领导者所要选择的方案。此外，在选择方案的过程中，领导者要认真听取各方面的不同意见，包括一些尖锐的反对意见。因为不少好的方案是根据对立的观点提出的。高明的领导者往往不是在众多方案中选取一个方案、舍弃其余方案，而是善于摄取各种方案的优点和长处，综合出一个最佳方案。

6．方案实施

制订决策方案的最终目的是为了贯彻实施，实现预定目标。所以，决策制订以后，开始进入实施阶段。当方案选定以后，必须进行局部性试验，以验证其可行性与可靠性。如果试验成功，就可以普遍实施。在普遍实施的过程中，要做好4项工作：(1)编制具体实施计划，把决策方案具体化；(2)组织动员群众力量，调动群众的积极性、

主动性和创造性；(3)落实责任，建立严格的责任制；(4)建立检查监督制度。

7．追踪决策

在决策的实施阶段，由于外部情况的急剧变化，或者由于决策本身的严重错误，原有决策方案在实施中已表明脱离实际，甚至危及决策目标的实现时，就必须对原有方案进行根本性的修正，对此我们称之为追踪决策。因为决策是人作的，人的错误总是难免的，再高明的领导者，也有失误的可能。因此，在进行追踪决策时，领导者要有一定的勇气，敢于承认现实、正视现实，克服阻力，尽可能地减少失误、弥补损失。

按照上述程序进行决策，是现代科学决策的重要方面，实践证明，违反了科学决策的程序，就要犯错误，走弯路。各级领导者应引以为戒，重视对科学决策程序的学习和研究。

□正确决策三种技巧

所谓正确决策，就是能给企业带来效益的决定。一名领导只能在正确的决策中找到方向，而不能错失良策，使大家陷入困境。

既然正确决策对身为领导的你是如此重要，那么，掌握正确决策的技巧对你而言可谓迫在眉睫!

如何才能正确决策呢?

1．要有决断的能力

如果你想发展你的决断能力，那你就必须有勇气，还得有真才实学。你必须善于研究和分析问题、抓住事物的本质，你必须对当时的形势做出迅速而准确的评价，只有这样，你才可能做出正确、明智、及时的决策来。

在条件极其不利的情况下，你必须具备运用正确的逻辑推理、运用常识性知识和运用分析判断的能力，才能迅速地确定应该采取什么样的行动才不至于失去转瞬即逝的大好机会，除此而外，你还需要有相当的预见能力，以便你能够预见在你的决定实施以后可能发生的情

况和反应。当形势需要对你原来的计划进行修改的时候，你要采取迅速的行动对原决策做必要的修改，这样会加强你的手下人对你作为他们的领导者的信心。

2．要学会安排工作的先后顺序

当你知道什么工作可以由别人来做的时候，你就可以把它们分配出去，不要再去费心考虑它们。对于那些剩下来的必须由你本人亲自处理的事情，你也得分出主次和先后，让我告诉你如何去处理这个问题。

有一个领导，他的工作总是杂乱无章、一塌糊涂，原因就在于他不知道怎样做决策，也不知道什么事情应该先做、什么事情应该后做。任何工作对他来说都是急的，每个星期他都会给他的行政工作人员、他的部门领导和一些分公司的领导发去几十份划了红框并写上"加急"字样的备忘录。可结果哪件事情也没有得到及时的处理，原因在于每件事情都写上"加急"的字样，就使每一件事都变得不急了，变成了日常工作。

最后当他一筹莫展的时候，一个专家这样告知他：

第72节：第九章 有效领导，驾驭他人(6)

如果你能把你的问题排出个先后顺序，它们就迎刃而解了。现在你就把你急于要办的事列出一个顺序表来，然后按照主次依次处理，在同一个序号下不要列出两项工作。在你列出了工作顺序之后，你就全力以赴地解决第一号的问题，一直要坚持到做完为止。然后再用同样的办法去处理第二号问题。不要担心这样做一天只能解决一两个问题，关键在于这样做会逐渐解决你以往日积月累下来的许多问题。这样一来，你真正关心、真正着急的事情，马上就可以解决了。你也要让你的下属根据他们工作的主次和先后列出工作日程及顺序表，也让他们按照同样的办法去做。这样，他们就会做好他们分内的工作。简单点说，你要实行急事先办的原则，一次只办一件事。即使这样仍然不能解决问题，你也不要采取其他办法，一旦你使这个系统运转起来，你就要坚持到底，这样你才能逐渐清理掉过去积压下来的一些问题。

3．要掌握制定计划和下达命令的技巧

一旦你已决定要做什么事情，那你下一步要做的就是制定一个详细的计划和下达命令，如果你想达到预期的结果，你的计划必须切实可行。

明确的任务必须分派专人去处理，各种需供应的物资和设备必须齐备，为了确保最大限度的合作，每个人和每个团体的积极性都必须充分地调动起来。为了推动中间环节的进行速度，最后期限必须明确地固定下来。总而言之，这个执行计划必须能回答如下五个特殊的问题：

(1)为什么这项工作必须得做?

(2)什么事情必须得做?

(3)谁来做?

(4)在什么时候、在什么地方去做?

(5)将如何去完成这项工作?

当你认为计划做得比较充分之后，下一步要做的就是向你的下属发布口头命令或者书面命令。你的命令必须发布得清楚准确，不能让人有任何误解。制定计划和发布命令都是工作的关键，也是作为领导者责任的一个主要部分。如果你想得到驾驭下属的无限能力，以上这些也是一种必须具备的能力。

当你掌握了以上3种技巧的时候，你就具备了正确的决策能力。

□培养组织管理能力

组织管理能力是指为了有效地实现目标，灵活地运用各种方法，把各种力量合理地组织和有效地协调起来的能力，包括协调关系的能力和善于用人的能力等等。组织管理能力是一个人的知识、素质等基础条件的外在综合表现。现代社会是一个庞大的、错综复杂的系统，绝大多数工作往往需要多个人的协作才能完成，所以，从某种角度讲，每一个人都是组织管理者，承担着一定的组织管理任务。因此，具备一定的组织管理能力，无论是对个人才智的发挥、事业的成功，还是对于祖国的建设、社会的发展都具有极重要的意义。

组织管理能力的培养和训练可以从以下几个方面努力：

1．从心理上做好准备

组织者最重要的是具备强烈的责任感及自觉性。若您已成为组织者，不论能力如何，只要有竭尽所能完成任务的干劲及责任感，是会做出成绩的。所谓"勤能补拙"，即是这个道理。

以这种心理准备去完成任务，即可自然而然产生自觉与自信，在不知不觉之中获得很大的进步。

虽然在自发团体中，任何人都能做组织者，但若以猜拳或抽签的方式来决定团体活动的组织者，那就失去了组织者的意义。还是应由该群体中领导能力较强者优先担任组织者，并在此期间内，使所有成员有机会做副手的职务，借此磨炼可使大家提升至某一水准。然后，

再让大家轮流担任组织者。没经验的人若不经此阶段就直接担任组织者，那将是相当艰难且吃力的事。

看来并不适合担任组织者的人，若在特殊情况下不得不担负起领导组织的职责时，心中油然而生的自觉性和责任感将刺激其主动学习的信念，这会使其迅速地进入角色，从而使人有"士别三日，刮目相看"的改变，

总之，组织领导能力的产生当视情况而定，一开始即担忧适不适合做组织者，是不正确的观念。其实，每个人都有成为组织者的潜能，正如任何人天生都具有创造性一样。差别在于是否我们能将这种与生俱来的天赋充分发挥。

2．最重要的是赢得别人的支持

有一种说法，成为一个成功的组织者30％是得自于天赋、地位与权限，其余的70％则是由该组织成员的支持程度所构成的。

所谓的天赋是指自小就活跃于群体中，且有不愿屈居于他人之下的个性。地位及权限是指被上级任命为组织领导者之后，在组织内所拥有的职务及权力。相比较之下，在构成领导能力的要素中，群体成员的支持及信赖显然比天赋、地位、权限重要多了。

第73节：第九章 有效领导，驾驭他人(7)

相反的，不管获得多大的权限和地位，不论上级如何重视、支持，若无法获得团体成员的支持，则只能算拥有1／3的领导力，将来必会完全丧失权威。

3．学会倾听、整合别人的意见

在团体组织者的必备条件中，最迫切需要的是良好的倾听能力及长于整合所有成员的意见。即使工作能力不是很出色，或拙于言辞，但若能当一个好听众，并整理综合众人的意见而制定目标，就算是一个优秀的组织领导人才。

组织者不能自己闭门造车，而要不厌其烦地倾听别人的意见。长于倾听的组织者容易使人产生亲切感而让人更敢于亲近。因此，他必是谦虚的且要有学习的态度，才能成为一位好听众。相反，自我表现欲过强者常令人敬而远之。一个人有说话的权利，也应有听别人说话的风度。

如果组织者在与人谈论时，能设身处地耐心听人倾诉，并不忌谈话时间的长短，这种组织者必能得到众人的信服。所以，做一个好听众是成为组织者相当重要的条件。现在的年轻人从小便束缚于一连串的升学竞争之中，身旁的朋友都变成会考的敌手，很少有真正能知心交谈的朋友，所以，他们都由衷渴望能拥有倾诉自己烦恼的对象。

能设身处地为人着想者，便能以对方立场来思考或感觉，因此能让人有体贴温馨的感受。不过，随着科技的日新月异，一些客观的与主观的原因使人与人之间的距离反而愈来愈远，作为组织者具备此条件便更加显得迫切。

长于整合大家的意见，就是尽量综合所有成员的意向及想法，再经过分析整理，得出最具有代表性的结论。

对于看似互相对立或矛盾的意见，组织者须有能力找出两者的共同之处，并挑出优点而予以"扬弃"，以掌握互相对立想法的中心思

想，再创造第三个想法。

能辩证地整合、倾听成员意见者，必是一位优秀的组织者。即使开头不能做得很好，只要以此为努力的方向，终必能成为出色的组织者。

4．使别人清楚地了解你的观念

所谓思考，也就是在脑海中"自问自答"，是对话的内在化。而贤问贤答、愚问愚答是当然的事。发问和回答的技巧是相当重要的一环。

运用难懂、抽象化的文字会让人摸不清头绪、不知所云，说矫揉造作的语言，各成员对该组织者必然敬而远之。即使是语言学家，为了使大家明了其理论，也必须从抽象的语言中走出来，将其观念具体化。

常人往往在不自觉中陷于语言的形式，结果只知语言而不知其具体的意义，这种现象称为固定观念。所谓固定的观念，也就是先入为主。在打破固定观念之前，好的创意无法显现。

人类运用语言思考，往往把它抽象化，以求掌握自然的法则，这很容易拘泥于固定观念。因此，必须注意观念的具体化，尽量使语言和事实趋于统一，才能够真正解决疑难。

要做到观念具体化，必须付出相当的努力。人往往被语言所蒙骗，以为已经明白其中意义。为了证实自己真正了解的程度，可以用"为什么""譬如"等概念来自我检讨。"为什么"是真理的探求与创造的最强大武器，"譬如"则是对实践的理解。也就是说，组织者必须把知道的理论知识、经验教训灵活付诸于现实，方能取得应有成效。使观念具体化，让思想语言与事实更为接近，是不容忽略的大事。

5．热意、诚意和创意

"组织领导能力"强调领导能力的"三意"。而所谓"三意"就是现在所说的组织领导之道。

三意就是热意（热心）、诚意和创意。

热心就是抱着极大热情去做事的态度。它是振奋之心、是斗志，也可以说是干劲。组织领导者本身必须比团体成员多几倍的热心。

诚意就是真诚的意愿，也就是要遵守诺言、言出必行。允诺过的事，即使十分微小，也应竭力完成，才能获取团体成员高度的信赖。

所谓创意，就是在创造新事物的狂热念头驱使下，不满足于现状，常常向新事物挑战，不断为改善、革新、创造而下工夫，从而产生新颖、奇特的想法，帮助你实现你的愿望的好点子。

改善是把有缺点或不完美的地方加以改正；而革新则是针对本来已经很优良的事物，想办法精益求精而做不懈的努力；创造即努力思考全新的事物，这也是创意的最高阶段。富有创意的组织者往往备受大家的推崇。仔细分析起来，无论是诚意或创意，都须依赖热心的程度。热心表现在人际关系上成为诚意，表现在工作方面则会产生创意。"三意"是通行无阻的领导三要素。换言之，把三意一体化，便是组织领导之道。

□怎样说话才有权威感

同是讲话，有的人讲话分量重，有的人讲话分量轻，之所以有这种差异，除了讲话者本人的身份以外，讲话的方式也十分重要。如果你是这方面的权威，你完全可以通过自己的说话方式告诉他你的身份。

第74节：第九章 有效领导，驾驭他人(8)

其一，要"言简意赅""长话短说"。某君写了很多很多封应征信，填了很多很多张申请表，一一寄出，均石沉大海。不料得着了一张回邮的明信片，仅有"某时面谈"简简单单几个字，他一定终身忘不了这张短短的回邮。

其二，要最后出场讲话。说话时愈将重点放在后面，愈能显出所说的话的重要性了。"重点置之于后"的心理因素，中国人最具有代表性。开会时，官阶愈高的人愈后到；舞台上角儿露脸，最后出场的角儿便定是最重要、最顶尖儿的了。

其三，要使用口头禅。口头禅是人们常挂在嘴边的口头语，总是以这句话来介绍自己、来强调自己，使别人听来亲切自然，也为自己树立了一个独特的商标。

其四，你可以采用幽默的讲话风格。幽默的话易于记忆、又能予人以深刻印象，正是自我标榜的商标。借此，必能使你永远活在别人的心目中。

其五，句子短些。短句子说起来轻松，听起来省力，吸引力也强。最好一句话一个意义，一句话的含义过于复杂，听者费力，交流就多了一层障碍。

其六，要有顺序，选择什么线索来整理说话内容，可看需要而定。要注意通俗易懂，忌讳古词语、中国洋文、专业用语。至少要吐字清晰，语速适当。

其七，你在说话时要坚定而自信，力度要适中，眼睛正视对方，这样才显示你是充满自信和颇有能力的。若讲话时眼睛不敢正视、握手软弱无力，会使人觉得你意志薄弱、容易支配。

其八，讲话时站起来、要站直。开口前先等几秒，等大家都望着你时再说。与别人谈话时，身体稍往前倾，会让别人更容易接受你的意见。

其九，作强调时运用手势，但不可指着别人的脸晃动手指。讲话慢而清晰、语言简短，等于告诉对方："我有能力控制一切。"

其十，注意对方的眼睛。研究显示，一个人紧张，目光会游离不定，而且眨眼次数增加。注意对方的小动作，一个人可以做到喜怒哀乐不形于色，但他的小动作会透露他的心情。例如你在谈话时发现对方的腿在轻轻晃动，这表示他对你的话不以为然。

其十一，努力扩大知识面。知识面越广，越能令你在各种场合充满自信地加入别人的谈话。

除此之外，你还要注意行动轻捷，笨手笨脚对你的形象损害最大。穿着上要整洁，避免刺眼的色彩和繁复的配饰，保持干净、挺括。并要注意身姿，含胸显得畏缩，昂首挺胸可以创造出你居于领导地位的形象。

□必须有巩固的权力基础

在很多人的眼中，权力似乎是一种很神秘的威势，实际上我们透过神秘的表层去观察权力时不难发现，权力作为一种社会现象不仅不神秘，而且是有规律可循的，作为领导者如果理解了这一点，就不难掌握权力艺术中的最关键环节：即学会巩固自己的权力，在权力运用上艺术化地进行权力的分配与管理，使权力辅助自己成就自己的事业以获得成功。

当你处于一定的领导位置之后，无形之中，你也就成为某些想获取权力的人的假想"敌人"，那么作为领导者的你将如何面对你身边的这些人，使他们为你认真地效力，而同时你又将如何面对自己的工作，使它顺利展开，为自己获取通向更高权力的资本呢？你需要巩固自己的权力。巩固权力运用技巧一般可以采用以下几种比较适当的方法。

1．创造自己的传奇

创造自己的传奇是指留给别人一些比较成熟和个性化的印象，虽然传奇本身并不能保证使人富有、有权力和成功，但它往往是成功的

先驱，保证你的权力稳固。打个简单的比方，一般面对着门的办公桌总显得很威严，因为它控制了整个房间，所以这成了目前办公室最常见的摆设，如果你反其道而行之，把你的办公桌放在角落里或面朝墙暗示你不需要在自己面前横一块木头来保护自己，这种不同一般的作法往往会使别人为难，不知如何待你，反而使你获得优势。

2．保持适度的距离感

当然保持距离的程度要因人而异，其目的应该是要人在不被孤立的前提下蓄而不发，在不会对成功不利的前提下为自己创造一个性格多变的名声。当然要注意，拒人于千里之外也可能丧失良机。因而两全其美的办法莫过于一方面让自己在显得平易近人的同时，利用时间安排和别人见面的方式，显示自己的忙碌程度。例如，你可同意与打电话来的人交谈，然后让他到秘书那里定个时间，叫秘书强调你有多忙。接电话的方式也可以表明这一点，至少等电话铃响5遍之后再去接，否则会给人你急于接电话的印象。

3．成为主宰

撒切尔夫人有句名言："你愿意屈服就尽管屈服，但我不会。"她在西方文化中给人留下了一个理想领袖的印象--坚决果断。对于领导者而言，没有什么比举棋不定、优柔寡断更可怕的，不管如何，决策果断使一位领导者看上去更像一位领导者。过去英国人成群结队一睹英皇亨利二世的风采，就因为他脸上显示出的活力。所以你想成功，多显示点活力就够了：讲话简洁明了，步伐坚定。总之千万谨慎，不要显出孩子气，或过分的热情与焦虑。比如说如果你说话掷地有声，别人就会以为你处事决断，造成一种大权在握的印象。

第75节：第九章 有效领导，驾驭他人(9)

4．提高警觉

领导者必须有很强的洞察力，能迅速对发生的事情作出解释。所谓洞察力用世俗的话说就是学会留意别人的情绪变化，了解部门的派系斗争。这些都是很重要的，罗马人常说，要刺杀一个人，就必须接近他，获取了信任并且了解对方的弱点。竖起耳朵，瞪大眼睛走过一间办公室，这就是一种接近的方式，去得越勤，得利越大。有证据表明，领导者对他们常见的人总比不常见的人更信任。这当然也提醒你，最有可能算计你的人，不是那些公开流露出敌意或表示不合作态度的人，而是那些面带微笑、看上去不会耍阴谋诡计的人。

5．低眉顺眼做中间人

领导者有时身不由己地置身于派系斗争的枪林弹雨中，而这常常是极易受到伤害的。当然这也提供了机会。在这种情况下，关键要学会分而治之。这需要你在两方之间充当中间人角色。权力中间人致胜的秘诀是：暗地里对每个人都表示赞同，同时把他们逼入角落。这时领导者要学会一些外交手腕，其中之一就是平易近人，这是你巩固权力的保障，因为人们总是满意并信任褒奖自己感到适意的人；其次学会沉默，如果非说不可，一定要适可而止。

□怎样处理与上级的关系

古今中外成功的领导者，都很重视"天时、地利、人和"。如果一把手想要以有效并负责的态度胜任领导职务，就必须从上级那里获得支持、信息、资源和帮助。因此，与上级建立及维持良好的关系是非常重要的，"和上之术"不失为一种特殊的管理艺术。

然而，在管理实践中，许多领导者忽视"和上"之术的重要性，不仅不能取得上级的信赖，且得不到下级的拥戴，给工作带来许多不利影响。上下级领导之间的关系是一种十分自然而又十分复杂的现象。

从构成的方式与作用看，主要表现为隶属关系、依存关系和职能关系。

隶属关系是从上下级在领导体系中各自的位置特点来看。人类领导活动从一开始就孕育着上下级领导之间的关系，随着领导活动内容的日益丰富复杂，参与领导活动人的数量的日益增长和人的素质的改善，上下级之间的关系就愈加普遍而密切、复杂而重要了。而每个下级领导总是隶属于一定的上级，每个下级领导也总是有隶属于他的若干下级。这就是上下级领导之间自然而然形成的隶属关系。

依存关系，表现为上下级领导之间相互依存、相互作用，下级领导要依靠上级的指导与支持，才能顺利地开展本层次的工作，完成任务；上级领导也要依靠下级的支持与配合，才能统筹协调全盘工作，实现领导目标。

职能关系，实质上是领导与被领导的关系。即下级必须服从上级，必须接受上级的命令指示、实现上级意图，这种不平等是领导活动规律的客观要求。

鉴于上下级领导之间特殊的定位，就要求下级领导者一定要处理好与上级的关系。因为下级是上级的执行者和被领导者，他们经常与上级发生工作等方面的关系。如果处理不好二者的关系，会给自身带来以下不利影响。

首先，不利于取得上级的信赖，赢得下级的拥戴。在整个管理机构中，上级处于核心位置，其对下级的信任程度和支持与否，既取决于下级的素质和工作表现，也取决于彼此的交往和关系。如果下级不能够处理好与上级的关系，不仅不能留下好印象、失去对你的信赖，而且会失去更多的支持、指导和帮助。在一般情况下，上级信赖和支持的领导者，往往更具权威性、号召力和影响力，能够赢得下级更多的拥戴和追随。反之，则相反。

其次，不利于创造良好的工作环境，实现自己的抱负。良好的工作环境既是人们的共同追求和普遍愿望，也是领导者顺利工作和成功

发展的重要因素。实践证明，在同等情况下，处理好了与上级的关系，上级领导会在精神和物质方面给予更多的鼓励、指导和帮助。再加上个人主观意愿的努力，其成绩、能力、才华就容易被上级所发现、得到上级的肯定，从而更快更好地迈向成功，否则，会适得其反。

最后，不利于保持正常心态，有害于身心健康。在现实生活中，有的人由于善于处理与上级的关系，从上级那里得到了"尊重"和"自我实现"，心理状态比较健康；而有的人则不能获得精神满足和需求，出现心理变态，不仅影响自身的工作和发展，同时对身心健康带来负效应。

因此，领导者要想取得事业的成功，就应与上级处理好关系，因为上级的信赖和支持是做好工作的前提。掌握"和上"之术，在"天时、地利、人和"中求得最佳业绩。

1．理解上司的意图

正确理解领导意图，是下级卓有成效地开展工作的前提条件之一。由于领导交待意图的时机、地点、场合和方式方法不同，下级要正确理解领导意图并非易事，为此需要把握以下几点：

第76节：第九章 有效领导，驾驭他人(10)

(1)要彻底领会和理解上司所实行的方针、措施。当你被任命为某一部门的领导时，就必须搞清楚你面临的问题、任务及采取的对策，是否依照上司的意图来决定和执行，这就要求将自己当做上司，站在上司的立场考虑问题，即进行换位思考。这是正确理解领导意图的基本方法之一。因为立足点不同，对事物的看法和结论也往往不同。下级总习惯于站在被领导者的角度看问题，视角受限制，往往对领导的意图理解发生偏差，而有意识地进行换位思考和领导站在同一角度观察思考问题，就易把握领导意图。

(2)理解上司的工作方法、特点，方能与之密切配合。每位上司由于个体的差异性，工作方法、风格也千差万别，有的喜欢口头汇报，有的偏重书面材料，有的办事干脆利落、雷厉风行，有的喜欢稳扎稳打、比较慎重。因此，作为部下应正确把握和理解上司的工作特征，与之配合、适应，方能协调好上下级关系。

(3)理解上司的难处。上级领导确实有很大的权力和自主的余地，但是，应该了解，他们也有自己的难处。比如上司也有上司的上司，处于中间位置的上司，难免会有不如意、不顺心的时候：工作出现失误、下级消极怠工、彼此内耗丛生等各种管理行为的矛盾。作为下级就应理解其难处，做到心中有数体谅领导，不能一味抱怨或不满。

(4)理解上司的期望。了解上级的期望也是下级的责任，所谓上司得意的部下应该是能够很好地了解上司的要求和期望、创造出出色成绩的部下。下级不仅要了解上级的一般期望，（比如希望知道何种问题，何时知道等），还要了解上级的特殊期望，（如某个特定项目何时完成，上级需要何种信息等）。下级可以定期拟制详细的工作报告，呈请上级审核，然后再详细讨论细节问题。讨论之中，上级的许多期望就会显露出来，从而可以找准目标、思路去努力工作获得上司的信任和赏识。

2．尊重上级

作为下属，最重要的一条原则就是应该尊重上级，努力获取上级的信赖和理解，这是避免上级产生"心理屏障"，有效协调上下级关系，使上级"愿意"积极帮助和支持下属工作的重要前提。

下属之所以应该尊重上级，是因为上级是接受组织上的委派、拥有一定的权力、并代表组织行使这种权力的人。因此，尊重上级，并不仅仅意味着尊重某个个人，而是意味着对组织上做出的人事委任的尊重、对党和国家制定的组织原则的尊重以及对整个管理"机器"的尊重。只要组织上对某个上级领导的委任的合法性存在一天，只要上级领导仍在代表组织行使着领导权，作为下属，就应该继续保持对上级的这种尊重。

作为下属，尊重上级决不仅仅是一种态度上的表示，更主要的是应该体现在下属的思维方式、行为方式和心理活动上。这种尊重不仅让上级"看"出来，更应该让上级从内心"感觉"出来。这种感觉体现在:

（1）使上级感觉到，下属在指导思想和大方向上和上级完全一致，都是出于公心，为了把党和国家托付的工作做得更好。

（2）使上级感觉到，下属在思维方式上，能够开拓进取、勇于创新，既立足于微观位置，考虑本职工作，又站在宏观角度，替上级领导出主意、想办法。这种积极、多维的思维方式，促使下属想方设法做好他分管的那一部分局部工作，归根到底，正是为了对上级分管的整体工作，给予最有力的支持。

(3)使上级感觉到，下属在行为方式上，能够积极出谋划策、畅所欲言，甚至大胆提出不同意见，并不是为了"出风头"，企图超过自己，而是为了维护自己的威信，真诚地助自己一臂之力。

（4）使上级感觉到，下属在心理活动上，对自己布置的每一件工作，做出的每一项决策，都在认真贯彻执行；至于某些修正意见，也

是经过深思熟虑之后提出来的，即在心理活动中表现出来的尊重上级是无可挑剔的。

但是尊重并不等于崇拜。值得尊重的上级，只需具有合法的强制权、法定权、奖励权，以及一定的资历、学历和职位就够了。而值得崇拜、钦佩的上级，则需要具有突出的专长权和个人影响权，即统驭权，它是由领导个人的品质和才能决定的。因此，在一定程度上，"尊重"可以通过对下属的教育来"培养"，而"崇拜""钦佩"需要靠上级自己创造条件来"获取"。

3．"批评"上级讲求技巧

人非圣贤，孰能无过。同样，上级领导者是人不是神，由于领导活动的复杂性，上级领导者也有说错话、办错事的时候。作为下级领导者，本着对事业认真负责的态度，对上级的缺点、错误提出批评并帮其改正也是应该的。但既要达到治病救人又不伤害上下级之间的感情，就需要讲求批评的技巧，即注意批评的时间、地点、方式、方法，否则，将会适得其反。

第77节：第九章 有效领导，驾驭他人(11)

（1）确定批评的时间。在工作中与上级发生冲突、产生分歧，可以进行辩论，但如果上级怕失面子、情绪比较激动、心情欠佳的时候，就需要自己委屈、忍耐一下，等到他情绪稳定、头脑冷静、心情舒畅时，在平和的气氛中阐述自己的意见，以取得沟通。

（2）选择批评的场合。选择一个适当的场合，对上级领导来讲非常重要。首先，应当选择非正式的场合，即私下的场合，如：餐桌上、路途上、家庭聚会上等，因为在此场合提出意见，"批评"上级比较随便，领导的回旋余地较大，容易采取"有则改之，无则加勉"的态度，较容易接受。其次，要使谈话的气氛尽量轻松一些。因为严肃的气氛易使被批评的领导产生戒备心理，对提出的批评意见产生反感，抑或生气。那么，选择或制造一个轻松和谐的"软"环境，就可扫除这一心理障碍。

（3）讲求批评的方式。一方面，尽量以个人、朋友、晚辈的身份提出意见，让上级感到下级是真心诚意地帮助他，并无其他目的的；另一方面，用间接、委婉的语气阐述自己的看法，而不是采用过激、直接甚至严厉的语气。因为过分的指责会激化矛盾，使上级失掉面子，伤其自尊，严重者会引起打击报复。

4．调动上级的积极性

作为下属，应该准确知道上级的长处和短处，以及他的工作方式和生活习惯，尽量扬其所长、避其所短，使上级不仅"愿意"，而且"能够"有效地支持下属的工作，即调动起上级的积极性。

知道上级的"底细"并不难。根据他的履历和学历，就能大致摸清他的知识结构和学识水平，知道他的长处和短处；从有关资料和曾经与其共过事的人的交谈中，就能知道他的工作方式和生活习惯。然后通过自己与上级的直接接触，就能掌握上级的主要特点。

为了有效地调动上级的积极性，努力提高工作效率，精明的下属应注意抓好以下几个环节：

（1）根据上级的不同特长，主动寻求有效的支持。通常情况下，上级最擅长最熟悉的领域，往往是他知识比较丰富、兴趣比较浓厚，也是最能给下属以"有效支持"的工作范围。一个精明的下属，往往能敏锐地看准并充分利用上级的特长，知道上级能做些什么、可能提供哪些支持和帮助，并据此适时适度地向上级提出给予支持的请求。

（2）区别上级的长处和短处，灵活掌握汇报的方式，从而寻求尽可能多的支持和帮助。对于不能随意选择的固定上级，"主动"寻求支持比较困难。在此情况下，最好的办法，还是针对其特长，采取不同汇报方式，寻求最大的支持。譬如：对于上级精通的业务范围，汇报时简明扼要，少解释多提示；对于上级不懂的业务范围，汇报时要详尽透彻，解释要耐心，并陈明利弊得失。

（3）尽可能适应上级的生活习惯和工作方式。精明的下属必须首先善于适应上级的作息习惯，因为它是上级在长期的组织管理活动中形成的。在上级精力最集中、情绪最饱满、工作效率最高的时候，将最重要的工作计划和意见书提交上去，这样往往能获得最满意的工作效果。然后，适应上级的沟通习惯。调动上级的积极性，必须经常沟通情况，使上级充分了解下属的工作进展和思想意图。另外，还有交谈习惯。在与上级的接触中，交谈是增进上下级之间的了解，获得上级的同情和支持的最直接手段。

5．赢得上级的支持

作为下属，应当运用有效的方式方法，使上级了解你的工作的重要性和可行性，从而使上级理解你的战略意图，愿意帮助你，赢得支持。

常用的方法有以下几种：

(1)反复强调法。作为上级，一方面，由于他处于宏观和整体的领导地位考虑问题，总的来讲，要更全面更周到一些，这是其长处；另

一方面，由于重任在肩、公务缠身，涉及具体工作时，往往由于精力分散、时间仓促，总不如下属能够更清醒更深入地进行了解分析，这是其劣势所在。

作为下属，在许多情况下，他能够集中精力和时间对某项工作进行专心研究，但由于身处微观和局部的负责地位，考虑问题不如上级高瞻远瞩。既然上下级之间各有所长、各有所短，为了获得上级的有效支持，下属对上级对某些持"半信半疑"态度的工作，应采用反复强调法。

（2）侧面疏通法。此法通常是在向上级正面请示无效的情况下，采取的一种辅助办法和补救办法。有时，由于下属的身份和影响力，还不足以使上级改变态度，甚至说多了反而会将事情弄僵，这时候，精明的下属就不应该一味地"正面强攻"，而应改用侧面疏通法，巧妙地使上级在不失体面的情况下，转而采纳你的意见、支持你的工作。

第78节：第九章 有效领导，驾驭他人(12)

（3）实绩启示法。上级对客观事物的认识总要有一个逐步深化的过程。有时，当某一项工作尚未搞起来时，上级对其重要性和可能性的理解总是比较浮浅的。任你磨破嘴皮、说干嗓子，他获取的仍然是一些模糊抽象的概念。此时，理智的下属不应该再搞无效的说服，而应及时采用成绩启示法，使上级在实绩面前得到启示，从而转变为支持你的工作。

向上级展示实绩的方法也是多种多样。例如：下属可以在职权允许的范围内，先搞小型试验，待取得预期成绩以后，请上级来现场观摩；也可选择别的搞得较好的示范地区，请上级参观等等，通过实绩启迪，有时往往能收到事半功倍的效果。

（4）形势催逼法。在某种情况下，精明的下属，也可对举棋不定、行动迟缓的上级，施加一定的精神压力，使他在形势面前，感到再不支持下属的工作，就有失职和落后的危险，从而"催逼"他改变态度，积极支持和帮助下属开展工作。

□怎样处理与下属的关系

在组织管理系统中，处于一定岗位上的领导者或管理者，都有自己的下属，都面临着处理下级关系的问题。如何处理好与下级的关系问题，对领导者的工作、成就、发展是具有决定性意义。

然而，在具体操作过程中，许多领导者由于心理上和领导方法的误区，缺乏"和属"之术。其具体表现在以下六个方面。

1．自以为是

部分领导者由于自负独尊，只相信自己的判断力，对他人的意见拒不采纳或轻易否定，有时横加批评，以显示自己的魅力和才干。过分迷信手中权力、以权欺人、以权压人、惟我是从，长此以往，只能使下属产生逆反心理，敬而远之，畏而避之，产生离心力。

2．急功近利

有些领导求成心切，往往把下属当做自己实现功利愿望的驱使对象，不顾主客观条件，一味追求实现自己的目标。这种功利心理付诸行动，只能是事与愿违，下级或是敷衍旁观，或是迎合顺从，达不到预期目的。

3．事必躬亲

有些领导者养成了遇事亲自动手的习惯，这种工作方式与领导者的统驭功能常常彼此矛盾。如果事必躬亲，难免疲于应付，疏于组织协调工作，阻拦了同级的事，越了下级的权，影响了别人的积极性。

4．厚此薄彼

有些领导者对待下属感情色彩太重，对自己喜欢的下属百般溺爱、袒护；对自己不喜欢的下属冷漠无情、不理不睬。这种截然有别的态度很容易增加下属的心理负担。在有利益分割时，难以消除下属对领导者好恶的心理疑虑，从而无意中造成与下属之间的心理隔阂。

5．恩惠利诱

有些领导善于用小恩小惠来拉近自己与下级的关系，甚至把制度上的某些赏罚决定，略加粉饰变为自己的恩惠或威严，形成自己的人际网络。其结果只能是见小利而忘大义之人云集身旁，真正敢作敢当、仗义执言、不避亲仇、勤勤恳恳之人疏而远之。

6．迁就讨好下属

有些领导自身软弱平庸，处事明哲保身，对下级的过失行为迎合迁就，企图在一团和气中求得下级的好感。对下属的任何要求一味顺从，他们或是胸无大志，尸位素餐；或是晋升无望，拿原则做交易，这样的领导者必定是左右不了局面，亦或是有权无力，成不了大事。

凡此种种误区，对领导活动危害极大。如果不能认识其重要性、危害性，势必影响上下级关系的融通、共处。一方面不利于调动下属的积极性，赢得下属的支持。领导者处理下级关系的目的就是为了调动部属的积极性和能动性，充分发挥下级的作用，获得最大限度的支持。如果上下级关系不融洽，心理距离拉长，下级就不会真心诚意地

支持你的工作，自觉自愿地执行命令。听从调配，发挥他的主观能动性。另一方面不利于领导者获得"协力"，实现管理目标。行为科学理论启示我们人与人之间的行为关系有两种可能："协力"和"斥力"，它们各自产生不同的效果。一般来讲，"协力"行为取决于良好的人际关系；而导致"斥力"行为的直接原因是不良的人际关系。如果领导者能够有效地处理好与下级的关系，创造一个轻松、和谐、团结、积极向上的工作环境，就能使下属各司其职、尽职尽责，完成共同的目标，相反，则受"斥力"的影响，顾此失彼、效率很差。因此领导者要掌握"和属"之术，不断加强自身修养，超越自我，以自己的个体素质和人格力量为下级树立良好的榜样，才能赢得"协力"获得拥戴，从而快步走向成功。

□新官上任10大忌

当你获得了一个盼望已久的领导职位时，这确实值得庆幸。这一提升立刻改变了你的境况，因为你从此将能领取更多的薪水，有更加令人羡慕的社会地位，你将在自己专用的办公室和办公桌前施展你的才华。但是，你可别忘了，当你坐在这一领导桌前，你肩负的将是更多的重任，你也将失去更多的自由与权利，你可能晚上回到家里还得考虑工作，你可能得不断地加班，而下属则早已回家与家人享乐了。

第79节：第九章 有效领导，驾驭他人(13)

你之所以能比其他员工得到更多的薪水，因为你拥有比他人更多的责任，因为你是管理员工的，而管理员工比安装管道、削砍木头、垒砌砖头、管理财务更具挑战性，因为人是一种最为复杂的东西。

在你刚刚上任后的头几个星期里，你一定兴奋不已、踌躇满志。但要提醒你的是，这时也是你最容易犯错的时候，以致你要花上几个星期或几年的时间才能消除因此带来的不良影响。

俗话说，"新官上任三把火。"当你新官上任之初，烧上几把火有其必要，但一定要烧得好、烧得旺，否则会引火烧身。因此，要尽力避免发生下列10种情况：

1．切勿追求个人成就

不要像那些不可一世的改革家一样，刚一上任就要废除以前所有的规章制度，并向大家声明，从今以后，自己的一切作法将与过去完全不同。当然，作为新任领导你的有些做法肯定会与过去有所不同，但对大多数事情而言，在你还未搞明白之前，不要轻易去改变它。一些存在了很长时期的制度和规则，肯定有它存在的道理。即使有些规则已十分不合理，也得经过深思熟虑之后再加以改变。

2．不要轻易许诺

你应该做到三点：

第一，你要知道，真正的友谊和忠诚不是用金钱和交易换来的。

第二，你没有绝对把握做到的事情，决不向他人许诺。

第三，不要随便给予奖励，只有完全清楚地知道谁该得奖时才给予奖励。

3．不要成为暴君

如果你表现得像一位暴君，专制任性，这只会危及你的职位，决不会巩固你的地位。如果你将下属支使得团团转，就像他们是你的奴仆，那么你也就给自己竖立了不必要的对手，最终导致下属的抗议。

请记住，真正的权力通常是以一种不知不觉的潜移默化的方式来实现的，而且应让下属感到你的那些命令理应遵从。

4．对待下属不可偏心

一位优秀的领导者应当公正平等地对待下属。这一点是不言自明的，因为当你的领导只是赞赏和奖励他的亲信，你也会情绪低落，对工作兴趣索然，你会愤愤不平、灰心丧气。

人性的一个基本点是，每个人都希望得到别人的称赞与认可。人们都喜欢让人觉得自己特殊而重要。如果得不到认可，我们就不会浪费时间和精力去做一些徒劳无益的事情。

5．不要不假思索、信口开河

在听众满庭，众目投向你时，你往往会因此而得意忘形。你不知道你的下属可能正是受到你的权力的威慑，而不一定是欣赏你的才智。你往往容易受到这种错觉的影响，这在你新官上任之时更易如此。接下来你会发现，你正乱说一气。听众一定会记下你那些愚蠢无知之言，并且可能会以此作为将来对你进行攻击的靶子。

6．不要独揽一切

避免独揽一切的诀窍就是合理地分派工作。你通常出于紧张、不耐烦，或是因为你毫不相信下属能把事情做好，而非得亲自去做不可。不久，你的桌上将堆满需要你签字同意的文件，将等待你做出决定。

每一位切身关心工作的领导都具有强烈的责任心，表面看来，自己亲自去做似乎比教会下属怎样去做更为容易，且花费时间更少。但训练员工，分派下属去做也是你作为领导的最重要的责任之一。忽视这些，会使你后患无穷。

7．不要推卸责任

优秀管理者应敢于承担责任。当你将部门的工作弄糟时，那是你的过错；而当事情成功时，那是你全体员工的努力。当一个身为领导

的人尽力将责任转嫁于下属时，他自己就正在失去员工的信赖与尊敬。

忠诚信任必须建立在双方共同遵守的基础之上。请记住：相互信任，会使力量倍增；相互责备，只会导致人心散乱。

8．不要大发脾气

幼稚行为的典型标志是：动辄大发脾气、大喊大叫、拍桌打椅、乱摔乱扔、赌咒发誓。你如果这样，人们只会认为你粗暴，而且还会觉得你没有理智，不可理喻。很快，你就会成为最后一个知道坏消息的人，任何坏消息都是如此。那时你将束手无策、后悔莫及。

你的职责是解决问题，而不是滋生是非。这需要极大的耐性与自制力。当然你不可欺骗自己的感情。只要是人，皆具有喜怒哀乐之情，关键是当事情弄砸时，你只能针对这一事情本身生气和沮丧，而不可迁怒于人，即使某人对此事负有责任。

9．不要玩弄特权

身为领导，你当然有时可以利用机会到得迟、回得早、进行长时间的午餐、打许多私人电话。由于心中总感到自己是一个重要的人物，你可能被这一特殊地位而迷惑，去实施这些象征权力的做法。但请记住，像置身高大舞台的主演，无数双眼睛正盯着你，你是员工的榜样。如果你不以身作则，他们也不会遵从。如果你不到他们身边巡视检查，并不时赞许他们，你不要期望他们会竭尽全力地工作。如果你工作加班加点，豁出一切地拼命工作，众人一定十分清楚，你一定会因此受到他们的好评。

第80节：第九章 有效领导，驾驭他人(14)

10．不要过于正经或随和

身为领导，你一直处于忠于公司和忠于下属这两者之间。如果你因为自己的前途寄托于公司，就事事偏向于公司，下属就会认为你是一位阿谀奉承、溜须拍马之辈；如果你过于替下属讲话，你又职权难保。

在你找到另一个工作脱身之前，不要流露出自己对公司的憎恨和不满并打算离开公司，也不要透露昨晚和领导会谈的详情。

一旦你身居领导之位，往日的亲密、随和关系不随之而断，你就不可能融入新的关系之中。现在你已成为领导，就必须接受和运用"领导"这一地位所暗含的距离感。

□如何分配手中的权力

领导者的权力分配艺术是融用权、用人等艺术于一体的艺术，是领导者灵活有效地运用各种权力分配方法的艺术。可以说领导活动的成败，往往不在于领导人本身的才能高低，而在于他是否善于分配权力。善于发现人才而授之以权，往往是事业成败的关键。汉高祖刘邦在大宴群臣时分析自己得天下的原因时说："运筹帷幄之中，决胜千里之外，我不如张良；治理国家，安抚百姓，调集军粮，使运输军粮的道路畅通无阻，我不如萧何；联络百万大军，战必胜，攻必取，我不如韩信。此三人皆人杰也，我能用之，这就是我能得天下的原因。而项羽只有一个谋士范增，却不信任他，不能任用，把他气跑了，这就是项羽失天下的原因。"可见，领导者若善于发现人才，对其进行权力的分配，使他们各司其责、各尽其职，就会成就成功的事业。相反，不能识才任能，不信任、不重用人才而对其束手束脚，势必严重影响事业之成败，可见权力分配是事业成功的关键。学会权力的分配，要求领导者既不能大权旁落、无所用心，又不能全权独揽、事必躬亲。那么如何才能不走这两个极端呢？那就是走集权与分权的"中庸之

道"。当然领导者在进行权力分配时，一定不能拘泥于定规、囿于死法，要善于灵活运用各种原则，善于创造性地运用各种分配方法与艺术。

1．大胆放手

管仲认为，事无巨细，君主都要亲自过问，这是君主自恃其能。作为领导者，特别是高层领导者，应该懂得"放手授权，将在外君命有所不受"的道理，应该清楚哪些事应该自己管，哪些事应该交给下属去管。对于自己应管的事要努力管好，对于应由下属管的事要选贤任能，大胆放手。

2．适当超脱

领导者权力分配是领导者一种重要的超脱艺术。一个领导者如果长期陷于日常琐事，势必疏于领导职守。头痛医头，脚痛医脚，顾此失彼，事倍功半。领导者必须拔冗去繁，择人授权，只有"更上一层楼"，方能"欲穷千里目"。总之领导者只有通过对琐事的解脱，才能做到干本职工作游刃有余，取得较佳领导效果。

3．知人善用

知人善用是领导者权力分配中的用人艺术。知人，就是要求能历史地、全面地了解别人的长处、短处，或缺点、优点。善任，就是能够科学地、合理地任用人才，授予权力，以做到人尽其才、才尽其用，从而有效地发挥人才的作用。知人是善任的必要前提。

4．虚怀宽宏

虚怀宽宏指领导者在进行权力分配时要容人之短而用人之长，更指领导者在权力分配后，能对下属的小是小非和暂时性失误宽宏对待。虚怀若谷，大度宽容，不仅是领导者的重要思想作风，又是一种高明的无形的谋略手段和领导艺术。纵观我国古代历史，大多数比较开明、有作为的政治家，一般对部属的失礼、失态之处和所犯的细节过失，都能够宽容相对、正确处理，颇得人心。

第81节：第十章 选择好职业，追求好前程(1)

第十章 选择好职业，追求好前程

各类人才都是在日积月累、循序渐进中成就的。其发展过程常常是由不成熟到成熟，由不定型到定型，由无名到有名。急于求成，想走捷径，常常事与愿违。"欲速则不达"。

□了解一点职业生涯发展理论

一个人从生下来到死亡或者说一个人的一生，按生命成长，可以划分为不同的历史阶段，或者说划分为不同的生命阶段。如幼年、少年、青年、中年、老年等。而在生命期内起决定作用的则是工作，这是人生存发展的前提条件。为了从事一定的工作，就需要接受具备工作能力的职业教育。这样，人的一生中，大部分时间是与职业有关的，或者是处于职业选择阶段；或者是处于就业阶段；或者已经结束了就业阶段，但仍然在社会上继续从事一定的职业劳动阶段。这样，一个人从职业学习开始到职业劳动最后结束的人生旅程就是职业生涯。

美国著名职业指导专家金斯伯格、休普和萨帕等人对职业生涯发展过程进行过长期的研究，对指导人们开展工作产生过广泛影响。

1．金斯伯格职业发展理论

金斯伯格认为，职业发展阶段分为3个时期：幻想期、尝试期和现实期。

(1)幻想期（11岁前）：儿童想象他们将来成为什么样的人。如：医生、飞行员、演员、司机等。他们在游戏中经常扮演所喜爱的角色。

这个阶段职业期望的特点是：只凭自己的兴趣，而不考虑自己的能力与社会机会。在幻想期，儿童的一切幻想都能如愿以偿。

(2)尝试期（11～17岁）：由少年向青年过渡的时期，生理和心理各方面都在迅速变化。知识的增长、能力的增强、价值观念的形成，

极大地丰富了人生的经验。

这个阶段职业期望的特点是：人们不仅考虑自己的职业兴趣，而且能较客观地审视自己的能力。同时，人们已经开始注意到了职业角色的社会意义。但是，他们还不能充分考虑社会就业环境。

(3)现实期（17岁以后）：处于这个年龄段的青年，即将步入社会。他们已经把自己的主观愿望、主观条件与社会现实协调起来。

他们所期望从事的职业也不再是模糊不清的了。他们已将目标集中在几个非常具体和现实的职业上，或希望从事熟练工种职业，或希望从事白领职业，或希望从事专业工作，等等。

2．休普的模式

根据休普的划分，职业生涯可以分为四个阶段。

(1)试探阶段（25岁之前）：你要经历一个自我考察、角色扮演、探索职业方向的阶段。在探索阶段的最后一个时期是"试验期"，此时找到了一个合适的领域，发现了一个起点工作，并试图使之成为终生的工作。"试验期"内可能会有数种工作变换，因为每人都要选择一种最佳配合，既要符合自己的工作兴趣、需要和技能，又要符合特定工作的要求。

(2)创立阶段（一般在25～45岁之间）：根据休普的看法，一个人"一旦发现合适的领域就会付诸努力以获得地位……"在这一阶段，人基本上找到了一个最适合于自己的职业，并寻求在这一职业领域有所建树，以建立自己的地位。

(3)维持阶段（一般在45～65岁之间）：此时期的人已经有了一定的地位和成就，他所需做的工作就是最大限度地维持和巩固自己已有的地位。在这一阶段人也可能做出新的职业选择，重新调整自己的职业生涯。也有的人进入"事业高原"阶段，知识和能力已出现停滞，那么这些人随即步入衰退阶段。

(4)衰退阶段（65岁以上）：由于人的身心各方面素质的衰退，职业生涯也处于衰退状态。此时的人们准备离开工作岗位，准备培养自

己成为新的角色。

3．萨帕职业发展理论

美国另一位有代表性的职业指导专家萨帕则把人的职业发展过程划分为五个阶段。

(1)成长阶段(出生至14岁)，分为三个时期：

幻想期(4～10岁)：儿童从外界获得各种关于职业的知识，在幻想中扮演自己喜爱的职业角色；

兴趣期(11～12岁)：儿童以兴趣为中心，对自己所理解的职业进行选择与评价；

能力期(13～14岁)：这一时期孩子们开始更多地考虑自身条件，并有意进行能力培养。

(2)探索阶段(15～24岁)由三个时期组成：

试验期(15～17岁)：人们对自身的兴趣、能力以及对职业的社会价值、就业机会都已有考虑，开始以各种方式进行择业尝试；

过渡期(18～21岁)：青年开始进入劳动力市场，或开始进行专门的职业培训；

尝试期(22～24岁)：青年在这个阶段差不多选定了自己的工作领域，开始从事某种职业。

(3)建立阶段(25～44岁)，有两个从属期：

尝试期(25～30岁)：劳动者对以前选定的职业并不满意，在找到终身职业以前，变换1-2次工作；

稳定期(31～44岁)：职业模式已经确定，开始致力于稳定工作。

(4)维持阶段(45～64岁)：在这一阶段，劳动者在工作中已经取得了一定的成就、获得了一定的地位，劳动者已不再考虑重新变换职业，只想维持自己的工作成就，提高自己的社会地位。

(5)衰退阶段(60岁以上)：在这一阶段，人的健康状况和工作能力都在逐步衰退，职业生涯接近尾声。劳动者将退出工作领域，成为职业活动的旁观者。

□ 寻找你的职业理想

职业理想关乎你的一生；

职业期望决定着你职业生涯的成败。

什么是职业理想呢?

职业理想是指个人对自己未来所从事的职业和发展目标作出的想象和设计。掌握职业理想形成的规律及其特点，确立正确的职业理想，不仅有助于正确地求职择业，迈好职业生涯中重要的一步，而且参加工作后有利于在职业岗位上施展才华，最大限度地实现自己的人生价值。

第82节：第十章 选择好职业，追求好前程(2)

每个人对未来的生涯都有自己的理想，而职业理想常常是最重要的内容之一。职业理想就是你对未来职业生涯的一种奋斗目标，它与职业生涯选择息息相关。

据有关部门的一份调查发现，有93%的青少年从小学三年级开始就有职业理想，它像金石一般叩击着孩子们的心扉，而且不同时期有不同的理想。调查表明：小学生的职业理想天真烂漫，他们之中，有的想做一名宇航员，"驾驶宇宙飞船遨游太空"；有的想当一名军用武器设计师，"在战争中显本领"；有的想成为一名昆虫学家，"去探索大自然的奥秘"……从调查中，也可以看出，小学生的职业理想具有明显的浅近性、易变性和模仿性特征。

到了中学时代，孩子们的职业理想有了新的发展，由于对职业的社会意义、职业种类、职业的要求有了新的认识，因而职业理想开始具有深刻性、稳定性和自主性等内涵。

到了青年时代，职业理想就比较牢固地形成了，它更为现实和融进生活。

职业理想从产生、形成到进一步的变化发展大致经历这样几个阶段：

1．职业理想萌发阶段

从3岁到10岁左右，处于幼稚期的孩子开始萌发某种职业的倾向性。最常见的例子是，当家长或老师问及孩子长大了要做什么时，他们会不假思索地回答：当科学家、演员、歌星、侦探、警察……更多的是天真烂漫的幻想或想象。

2．职业理想初步形成阶段

一般从11岁到17岁的青少年开始对职业进行评价并探索自己的职业前途，有的孩子甚至把理想的职业提到自己的议事日程去准备。但

这一阶段的认识和思考尚缺乏全面性、深刻性和稳定性。其职业理想往往是多种目标并存，而且经常变化。

3．职业理想具体化阶段

18岁以后，一个人的职业理想基本形成。在这个阶段人们打算从事的职业，已具体地稳定在为数不多的几种上，甚至连就业的公司、部门及地区都考虑到了。因此，较有目的、有计划的就业准备会成为事实，直接或间接的择业行为亦会发生。有的人在考虑职业的同时还设想了自己所要追求的生涯成就。

4．职业理想调整阶段

一个人的职业理想形成后并不意味着就不变化和不发展了。就业前后，现实生活是复杂的，职业理想并不一定能完全如愿。因此，对相当一部分人来说，会有一个根据客观实际，对职业理想进行调整的阶段。

5．职业理想稳定阶段

职业理想什么时候会稳定下来，不继续发展或发生变化，得因人而异。如有的人职业理想可能要到退休之后才能稳定下来，有人早在中年期就稳定下来了。

你必须首先确定自己想干什么，然后努力奋斗，才能达到自己预定的目标。

树立理想目标的最大价值在于可以避免浪费时间，避免漫无目的地瞎干，从而使你能集中精力去达到理想的目标。

作为你所特有的主观想法或意识，职业理想的主要功能有：

1．对求职、择业和进行就业准备有直接影响

人们树立职业理想的过程，便是其心目中进行职业选择的过程。一个人的心目中有了自己认为理想的职业，其具体的择业行为会因此而直接受到影响。一个人的心目中有了自己认为理想的职业和具体的目标，必然就会为实现这样的目标去努力，为获得自己认为理想的职业而做好有关的各种准备。由此看来，职业理想对于人们求职和进行

就业准备，决不仅仅是一般性的影响，完全可以认为它是一种推动人们想方设法去获得理想职业的力量，即推动人们求职和进行就业准备的动力。

2．实现个人事业理想和生活理想的必要条件

个人理想包括个人的事业理想和生活理想等。当你从个人的工作业绩、成就的角度去看一个人自我价值的实现时，其个人理想便体现为个人的事业理想，即人们常说的个人的抱负和志向；当你从个人的吃、穿、住、休息、娱乐、恋爱及婚姻家庭的角度去看待一个人自我价值的实现时，这种个人理想往往被称之为个人的生活理想。一个人要想在事业上取得成就、做出成绩并实现自己的抱负，几乎都与其从事的职业有关。个人取得的成就和成绩，多数是在职业理想推动下取得的业绩，如职业运动员创造了体育方面的世界纪录，科学家有了重大发明等。只有极少数人取得的成就或成绩才是属于"业余的"，而这些影响着个人及其家庭的经济状况、社会声望及生活方式等等。

3．实现社会理想的重要桥梁

社会理想所向往、追求和设想的总是社会的经济制度、政治制度以至整个社会的形态。职业理想所向往、追求和设想的却离不开职业、岗位及就业这样的中心。在人的所有理想中，社会理想的作用和地位最为重要，决定和制约职业理想及其他理想。职业理想是在社会理想指导下，对社会理想的落实和具体化。在就业成为人们为社会做贡献的主要方式的背景下，无论是社会群体、集团还是任何一个社会成员，都不可能以无职无业的方式去实现其社会理想。而总是要通过从事一定的职业，并以此为依托去实现自己的社会理想。由于职业是人们实现社会理想的依托，人们求职、择业、进行就业准备，乃至取得工作上的成就都要受职业理想的影响。

第83节：第十章 选择好职业，追求好前程(3)

□如何明确自己的职业定位

美国麻省理工学院人才教授指出，职业定位可以分为以下5类：

1．技术型

持有这类职业定位的人出于对自身个性与爱好的考虑，往往不愿意从事管理工作，而愿意在自己所处的专业技术领域发展。

2．管理型

这类人有强烈的愿望去做管理人员，同时，经验也告诉他们自己有能力达到高层领导职位，因此他们将职业目标确定为有相当大职责的管理岗位。

3．创造型

这类人需要建立完全属于自己的东西：或是以自己名字命名的产品或工艺，或是自己的公司，或是能反映个人成就的私人财产。他们认为只有这些实实在在的事物才能体现自己的才干。

4．自由独立型

这类人喜欢独来独往，不愿在大公司里工作，很多有这种职业定位的人同时对自己也有相当高的技术职业定位。但是他们不同于那些单纯技术型定位的人，他们并不愿意在组织中发展，而是宁愿做一名咨询人员，或是独立从业。非技术自由独立型的人往往会成为自由撰稿人，或是开一家小的零售店。

5．安全型

这类人最关心的是职业的长期稳定与安全，他们为了安稳的工作、可观的收入、优越的福利与养老制度等付出努力。

为了更好地明确自己的职业定位，你可以尝试以下方法：

先拿出一张纸，仔细思考以下问题，并将要点记录在纸上：

(1)你在中学、大学时投入最多精力的是哪些方面?

(2)你毕业后第一个工作是什么，你希望从中获取什么?

(3)你开始工作时的长期目标是什么，有无改变，为什么?

(4)你后来换过工作没有，为什么?

(5)工作中哪些情况你最喜欢或最不喜欢?

(6)你是否拒绝过调动或提升，为什么?

然后，根据上面5类职业定位的解释，确定你的职业定位。

□ 掌握成才的4大规律

职业就像一个门槛，门里门外是你生活的两个不同的天地。有了职业，就等于迈进了"门槛"。但进门以后，优劣表现，却是因人而异的。人之成才，是人发展的最高标准，职业活动就是实现成才理想的"梯子"，能否发挥"梯子"的作用，也各不相同。

几乎所有的人都希望自己比别人更优秀。这倒不是人人都自私，而是人的需求层次是逐级递增的，人不仅有吃、穿、住、行等生存需要，而且把自我发展和自我实现视为更高的奋斗目标。表现不凡是人的社会地位的最宝贵的资本，同时也是人才的基本要求。

因此，成才是人所共有的愿望，成才的过程就是在职业生涯中奋斗、实践、自我表现和得到社会承认的过程。

人才是一种客观存在的物质实体，是社会对某一特定的人的称谓，是指那些在各种社会实践活动中，具有一定的专门知识，较高的技能，能够以自己的创造性劳动，对认识、改造自然和社会，对人类进步做出某种较大贡献的人。人才学认为，人才有"潜""显"之分。所谓潜人才，是具有人才素质而没被社会发现和承认的人才，属于人才的潜伏状态；所谓显人才，是显露出人才素质被社会承认的人才，是人才的显露状态。人才"潜显说"、人才"素质论"，强调素质对于人才的规定性作用，把外在的社会条件看成影响因素，社会条件只能使人才有潜显的差别，却不能改变人才的本质，也并不影响人才的基本地位。

职业学中的人才观点与上述观点不同，它认为人才是具有社会意义的社会概念，而不是反映个人自身素质的概念。作为一个人，遗传

的先天素质差别是有的，但大多数人的差别并不大。人的才智能力大多是后天实践得来的。增长才干的过程也是发挥潜能的过程，又是创造业绩，得到社会承认的过程，自然也是人才成长的过程。

每个人的身上必然要打上时代的烙印。适应时代需要，人能成才；得到社会的认可，才能称为人才。如果你才能素质较高，由于环境的阻碍，才能无法发挥，或者发挥出来也不被承认，仍不是人才。这表明你缺乏适应环境、改造环境和利用环境的能力，而这种能力正是信心和意志的体现，是决定你能否成才的关键。

所谓成才规律，最基本的就是职业成才规律。因为职业活动是最基本、最重要的职业生涯实践活动，你的社会价值很大一部分凝聚在职业活动中。没有职业，你连起码的生存都谈不上，更谈不上锻炼、发展和自我完善，也就失去了与别人比较优劣、脱颖而出的手段。

只有德才兼备才能有出类拔萃的行为表现，而这些表现正是在职业生涯实践中显露出来的。实践出真知，实践长才干。不同的职业有不同知识结构和技术技巧要求，每个人从事职业活动都有得到锻炼，以至实践成才的机会。只要热爱所从事的职业、学习和钻研知识和技能、脚踏实地地埋头苦干，谁都可能成为令人刮目相看的人才。人才不是生来如此的天才，也不是谁也不能企及的怪才。人才是个动态的概念，不同时间、地点，群体中有不同的人才标准。横向分不同的专业，每种职业中都有表现优异的人才；纵向分高级、中级、初级等不同的层次，这些层次是根据个人在某一类职业中表现出来的能量的大小确定的。从这个意义上说，从事每一类职业都能成为人才，在每一个职业群体里也都有人才存在。

第84节：第十章 选择好职业，追求好前程(4)

在科研领域建树超群的是人才；在行政管理方面显露才华的是人才；在工业生产中的能工巧匠，以及在商品流通领域中的佼佼者也都是人才。人才现象是职业生涯中普遍存在的现象，而不是个别或偶然的现象。

1．因子增长规律

所谓因子是构成人才的必要因素。人才学认为人才的要素有五个方面，即：德，指社会思想、伦理道德和心理品质；才，指才能，包括各种能力和科学的方法论；学，指学问，包括各种知识；识，指业务领域的见识，包括其他各种生活领域的见识；体，指健康的身体。

这些因子包括了先天的和后天的、物质的和精神的、生理的和心理的、内在的和外在的等等。随着各种人才因子在量上的不断积累，主要是后天形成的人才因子的大量增长，发展到一定的程度，就会引起质的飞跃，即从非人才而转化为人才。而人才又开始了新的量变进至衰亡。这是人才成长的普遍规律。

各类人才都是在日积月累、循序渐进中成就的。其发展过程常常是由不成熟到成熟，由不定型到定型，由无名到有名。急于求成，想走捷径，常常事与愿违。"欲速则不达"。

2．才能聚焦规律

人的才能是多方面的，但各种才能的能量却是有限的。因此，依据自己的最佳才能，选准成才目标，调集才能和精力形成聚焦能量，攻其一点，突破成才，这就是才能聚焦成才的规律。

不能否认，世界上有少数天才人物，他们在很多领域都能做出杰出的贡献；但是就智力常态分布情况看，多数人需要"聚焦"才能成才。马克·吐温说："人的思维是了不起的，只要专注于某一项事业，那就一定会做出使自己都感到吃惊的成绩来。"

3．扬长避短规律

人的才能幼芽具有质的多样性与量的差异性。这种差别是由天赋素质、后天实践与主观兴趣爱好不同产生的。一般而论，你是在最佳才能得到充分发展的条件下，扬长避短(或克短)走向成功的。

扬长避短是成才过程对立统一的两个方面。因为所谓人才，都是以自己的一种或几种见长的才能得到社会承认的。扬长，首先认准自己的长处，即最佳才能，通常有以下几种方式：

自幼喜爱条件下的"水到渠成"式。

志向朦胧条件下的"层层剥笋"式。

情绪激动条件下的"忽然发现"式。

社会调节条件下的"多次碰撞"式。

才能之短，有的可以避，有的则不能避，只能克。克短，是为了更好的扬长。

4．境遇协调规律

人才的成长，处在一个受多种因素制约和影响的开放系统中，需要主观与客观的协调一致，即在锤炼内在成才的因素的同时，不断认识环境、反馈调节、适应环境、改造环境，才能达到成才目标。

境遇协调可分为3个层次：大环境(时代)协调--适应时代潮流，满足社会需要为进步事业谋利益；亚环境(职业)协调--利用有利条件，发掘潜在有利因素，改变不利条件，形成和谐向上的人才结构和工作气氛；小环境(家庭)协调--正确处理家庭关系，特别是爱情婚姻关系。

如以调节类型来划分又可分为常态调节、顺境调节和逆境调节3种。

常态调节的中心环节是战胜"马太效应"。所谓"马太效应"，指的是人才成长过程遇到的社会惯性，即：有声誉的人才所获得的荣誉越来越多，而潜人才的劳动成果则难以得到承认。战胜马太效应的调节战略是优势积累。

顺境调节的中心环节是防止骄傲自满、粗心大意、不求上进，保持谦逊、细心、进取。

逆境调节的中心环节是坚定意志、鼓起信心。别林斯基说："不幸是一所最好的大学。"身处逆境，气馁志摇，只能被逆境挫败。

你的生命周期包括幼年、青年、中年、老年几个时期，各个时期的才能发展和社会表现是不一样的。

幼年是你的才能萌芽时期，也是各种能力发展最快的时期，应视为人才因子的最初积累期。

青年是你发展的冒尖阶段，朝气蓬勃，勇于探索，没有包袱，最富有革新的精神。不少人是在青年时期脱颖而出的。你的人才因子积累到青年，就有条件发生质的飞跃而成才。

中年是你发展的茁壮阶段，年富力强，工作效率高，有一定的实践经验与理论水平，起着承上启下、继往开来的中间作用。

老年是你发展的成熟阶段，知识渊博，经验丰富，对中青年的成长起着重大的指导作用。

每个人的成才飞跃在时间上并不一致。在少年时期早熟成才的是极少数；拖到老年成才的也不多；青年时期冒尖成才的比较多，而在中年时期完成成才飞跃的最多。当然不同行业的人，其成才的时间不尽相同，成才的周期也各不一样。音乐、艺术、体育、数学、物理等学科的人才一般较早可以成才，中医、历史学家、哲学家、经济学家、社会学家一般成才较晚。但总体上看还存在一个共同的最佳年龄区。

第85节：第十章 选择好职业，追求好前程(5)

据统计，世界科技人员成才的最佳年龄区在25-45岁之间，其最佳峰值年龄为37岁左右。在中国由于种种历史原因，科技人员的成才时间略有推迟，现在出成果的大都是40、50岁的人。要成才，就要顺应自然规律，抓住成才时机，发挥"梯子"的作用。

□正确看待自己的专业

专业是一个人经过系统的学习获得的某项才能或本领。现代社会是一个分工很细的社会，在各种各样的工作领域需要不同的专业知识。你一旦掌握了一定的专业知识，便可以在特定的工作岗位上发挥你的特长和优势。可是，现实状况常常不像人们想像的那样，你所学的专业不一定能用得上，你获得的工作不一定就是你所学的专业工作，你需要服从社会对你的分配和选择。在有些情况下你没有选择的余地，你只能去适应你的工作。

在这种情况下，你的工作就是痛苦的。为了避免这种情况的发生，人们往往会选择社会上的热门专业，使自己学成之后能够在社会上找到对应的专业工作。例如前几年，社会兴起了经济热潮，许多人都去学财会专业；这几年，电子技术迅猛发展，大家又都去学电子专业。这说明一个人的专业知识能否派上用场，要看社会的需要。

许多人都在为自己的前途焦虑。有远见地选择专业，关系到前途问题，但这也未必是决定因素。

实际上，冷门专业和热门专业都不是绝对的。冷门专业和热门专业的形成在一定程度上是由人才供求关系决定的。当供过于求时，这类人才价格下跌，形成我们所说的冷门专业；当供少于求时，此类人才价格上涨，形成热门专业。

专业与职业不同。人们常常提到专业要对口，其实现在回过头来看，10年、20年前毕业的大学们，他们所从事的工作与以前所学的专业一致的大概只有20%。所以，非热门专业的学生不要气馁，因为专

业与职业有很大的差别。不要认为自己学的不是热门专业就没有了去热门行业中发展的机会，热门行业同样有不同类型的工作，同样需要不同专业的人才。

知识与能力是有差别的。在学校里所学的知识，与自己的能力是两码事，与能不能在将来工作中运用这些知识也是不同的概念。

大学教育中培养出来的还不是成型的人才，而是培养学生的学习能力，若一个学生真正具备了学习能力的话，他的就业前景就会比较好。

现在，许多学校都开设了第二学位和辅修专业，这样也能把冷门专业的学生变成热门专业的学生。纵使没有第二学位，经过学校里的学习，培养自己的能力，也能从事热门专业的工作。而这种能力不仅是专业知识，也包含智商、情商、沟通能力、领导能力、与人交往的能力等。

人们常说的冷门热门是从收入方面考虑的，而一个人现在的收入和将来的发展是不同的。从个人发展上来看，有些人由于自己的成长经历、所受的教育、性格特点、兴趣爱好、自己的理想等因素，决定了不适合在热门行业发展。

若一个人真正热爱一份工作，即使它看上去好像是冷门的职业，也可能会有很好的发展。学冷门专业是有希望的。就像10年前，想学国际贸易和会计专业的人真是挤破了头，那时这两个专业是最大的热门，可现在却变为了冷门。其实有的专业就像"潜力股"，今天看起来被人冷落，说不定哪天会被人发现它的价值。而有些专业目前看起来属于"热门股"，也许一转眼就往下跌了，到那时你想出手还来不及呢。所以，即使学冷门专业，也不要灰心，也许你现在选的是"潜力股"，等着上涨吧!

现在的冷门或许是明天的热门。大学生在学校最要紧的是摄取各方面的知识，学习各种技能，培养自己的综合素质，尤其是合作精神、团队意识、思想品质等综合能力，改善自身知识结构。

用人单位在招贤纳士时，主要看的是你的性格，在大学期间做了哪些社会性工作，再看看什么工作适合你，并不是你学什么专业就会让你做这个专业的工作。其实很多人做的并不是本专业的工作。就业门路是很宽的，即使学习的是冷门专业也不用怕。

不管你学的是冷门专业还是热门专业，都要有一个正确的态度、具备一定的能力、拥有良好的心理素质，这样冷门和热门在一定条件下就可以相互转化。正所谓：英雄不论出身。

专业知识是社会对人才的一种划分。对个人来说，专业知识是你所学的有侧重的知识，但当社会不需要你的所学时，你就要迅速地调整自己，改变自己。一个同学喜欢古文学，研究生毕业后分回母校任教，可是学校撤消了古文学课，英雄无用武之地，结果他感到非常苦闷，又不愿意搞其他的专业，完全成了社会的局外人。像这种人才，若由国家养起来专门从事研究工作，或许会有一定的成果，但在经济时代，这种专业确实应该及时调整，个人的价值只能在社会的需要中得到实现。

第86节：第十章 选择好职业，追求好前程(6)

因此，自己的专业要辩证地看待，既要看自己的需要，又要看社会的需要。成功的人往往将两者完美的结合，失败的人往往只取其一。

□寻找事业的"资本"

要想成就一番事业，就需要有一笔资本，你的资本在哪里?资本就在你自己身上，是努力、进取与高度的社会责任感。

搞建筑首先应当打图样，筑路不能把材料随地乱铺，雕刻也不能随意拿起石头来乱刻一阵就能成功。同样，做任何事，都要先有一番计划与准备不可，草率成就不了事业，历史上也从未有过这种例子。

社会上很少有在年轻时没有打好基础，到后来竟能成就一番事业的人。一般的成功者，在晚年能获得美满的果实都是因为他们在年轻时就播下了好的种子。

你对任何事都不要存着奢侈的希望，而应该先将学问与经验一点点地灌入自己的脑中作为将来成功的本钱，要知道社会上所需要的是受过好的教育和受过良好训练的人。这个时代所需要的是受过训练的人。在过去，任何人只要品行不太坏、做事有头绪，就可以获得工作。现在已经不行了。

或许你的经济状况不允许你去专门学校学习，尤其是你还有一份沉重的负担。若你每天能抽出一个钟头来自学一门课程，将来所得的成就一定非常可观；这比到处东翻翻西看看的读书方法，要强好几倍。

若一个人时刻留意充实自己的生活与学识，不浪费休闲时间，凡是与他的事业有关的信息，他无时不注意，做事敏捷--像这样的青年人，很肯定他的前途一定充满希望。

许多人都受过好的教育，处理一些事情也有经验，似乎可以做出一番事业来，但是他们仍过着平凡的生活，甚至一败涂地。为什么这

样呢?原因在于他们从不肯努力求学，无力克服面临的各种困难。

我常听许多人说自己年轻时耽误了求学的机会，以致现在失去一个良好的工作机会；也有人说，虽然积累了许多钱，但因缺乏经验，以致今日没有什么成就。一个人，岁数大了、钱也有了、天资也不笨，可是因缺少这方面的学识与训练，对他所想的工作不能胜任，这多么可悲。

更可悲的是那些不学无术的人，到了中年后更提不起精神了，失去了自信力，这样的人生，又有什么意义?

累积起来的学识与经验，是成功的资本，你必须储存这些资本，应当集中精力、毫不懈怠、积年累月地去进行。这样累积起来的资本才是无价之宝，你必须趁年轻时把握机会、努力学习，那么你将来的"收成"一定会很可观。

有一次安基罗先生去看他的朋友莱菲尔画师，正好莱菲尔出去了，他就拿起画笔在莱菲尔的画布上写了"伟大"两个大字，以此表示对朋友的敬佩与激励。莱菲尔看到这两个字后，十分高兴，激动不已，并激励自己要更加努力地工作。

希望你也将它牢记在心，最好把它写出来贴在你的办公室或卧室里，常常注视默诵，一定能获得很大益处。

你做事没有进步将是你前途最大的障碍。当你初离学校时，可能抱着很大的希望，想尽一切力量，完成一桩伟大的事业；或者打算努力自修，以求做事进步，准备开始去过愉快的社会生活；或建立一个理想的家庭。

但你刚一开始工作时，一切外界的诱惑就纷纷来到，它们使你不能安心自学、工作，甚至把你拖入堕落的深渊里。若你对工作不再感兴趣，那你就完了，一切人生的愉快、幸福、安乐全都将离开你。除非你幡然醒悟，痛下决心，重新踏上一个求进步的轨道；不然的话，虽然你的年纪渐增，才能却开始渐退，就只好过着失败的生活了。

现在你就下定决心!不论你的情况怎样，不要忘记"求上进"，不随意消耗任何时间在没有意义的事情上。你的学识、经验、思想没有一样可以不求进步，若你能这么去做，即使你的工作受阻时，也会有力量求得恢复。只要具有真才实学，就不怕阻挠重重。即使你没有大笔财富，世人也会看重你，你身上所具有的财富是他人无法抢走的。

健康、学识、信用和常识，是人们进入社会、成就事业的必备资本。爱迪生说："专门学问的功用仅及普通常识的一半。"一个有了专门学问的人虽然足以自豪，可是在应付一些困难上，远不如那些有实际经验与丰富常识的人。专家可能不难实现他们伟大的理想，有专门学问的天才往往能从自然界发现真理并加以利用。但如果他们没有常识，那么他们的理想与发现对于日常生活就没有什么用处。

有一句俗语说得非常好："在你注视光明的星空时，请不要忘了屋里的蜡烛。"世上大部分人都太轻视常识，以为那是不足为奇的，平时他们不愿意去注意它，可有时只因欠缺常识而做错了事或导致失足，但仍不自觉，还怪命运作祟。他们总不能获得进步，他们一切的错误与失败都是自己造成的。

第87节：第十章 选择好职业，追求好前程(7)

除了常识以外，你还需要具备各种优异的技能，才可以凭借自己的力量去创造机会。成千上万的人都专心致志地寻求机会，一个人若没有一种特长，即使你手中握着大学文凭，背靠着亲戚朋友，也没有用。若你真想求得机会，最好还是从自己身上找出路。什么事情只想依赖他人，总是靠不住的。

总之，你要尽量培养本领，将它积存起来。你不需要表面上的财富，可是你的内涵却非得十分富足不可。请从今天起，努力增加自己内在的财富--你要有一副健全的体魄、勇往直前的气概、和善可亲的态度和一丝不苟的性格。你有没有才学，他人都能从许多方面看出来，例如：你的眼睛、你的谈吐、工作成绩和你对他有无诚意。若你的内在的确富足，那你就像一朵初开的玫瑰，走到你身边的人，能马上欣赏到你的美丽与芬芳。

一个活泼、和善可亲的人，到处会受人欢迎，每一个与他交往的人，都会感到亲切愉快。一个人有了这种品格，就无异于为自己增添了无穷无尽的资源。

你希望别人了解你有多少金钱吗?你希望对方知道你有多少股票、多少田产吗?这都是无聊的念头。只要你有良好的品格、良好的信用，随时都可以得到别人的关注，人格是你最有效的自荐书。人格伟大的人，是世界上最富有的人，一个有百万家产的大富豪，见到一个德高望重的人，就如矮子见了巨人一般；一个以邪术发了财的人，遇见一个严正不苟的穷人，一定会显得很窘迫。现在的家庭和学校，要谆谆教导青年人，使他们清楚人格的重要和它的伟大价值，否则那真是一种无形的损失。

你应该利用所有的时间和精力，去赚取那些属于名誉上的财富。

□男怕入错行，女怕嫁错郎

俗话说："男怕入错行，女怕嫁错郎。"可见一个人错入某一行当的后果是相当严重的。

在古代，"嫁错郎"似乎比"入错行"还要严重，因为一个女人嫁错了人又不能离婚，而如果"入错行"，倒还可以改行，也不会有什么道德和社会规范的约束。不过现代社会恐怕是倒过来了，女人嫁错了郎大不了离婚，而男人入错了行事则难办，虽然可以转行，但谈何容易!

有一位大学毕业生，他所从事的工作令人感到十分惊讶，他是一家蔬菜公司的搬运工人。当年他从学校毕业后去当兵，当兵退伍后又一时找不到工作，便经人介绍到蔬菜公司当临时工，赚点零用钱。没想到一干就是几个月，由于已经习惯了那种工作和周围的环境，也就没有积极去找别的工作，于是10多年以来，他一直干着这一工作，年近40，他更不想换工作了。他说："换工作，谁会要我呢?我有什么专长可以让人用我?"于是他只好继续在蔬菜公司当搬运工人。

从上面这个例子可以看出，一个人走上社会的第一次择业是十分重要的。也许客观环境会影响你的一辈子。也许你可以说，当我在某一个行当干得不愿干了，再换个行当不就解决了吗?也许你可以做到，而绝大部分人是做不到的，因为一个人在某一行当工作久了，时间一长可能就习惯了，加上年纪一大，家庭负担更重，便会失去转行时面对新行业的勇气；因为转行就得从头学习，重新开始，同时又怕影响自己和家庭的生活。另外，有些人心志磨损，只好做一天算一天；有时还会扯上人情的牵绊、恩怨的纠葛，种种复杂的原因，让你感到真是："人在江湖，身不由己"!

俗话说，三百六十行，行行出状元。我们不能说哪个行业好，哪个行业不好。既然如此，那为什么还要提醒你"千万别入错行"呢?理由主要如下：

第一，要找个自己真正喜欢的工作。找工作可不像穿衣服，可以随便找件穿上，今天穿了明天再换。何况现代人穿衣也很讲究呢!工作是一个人一辈子的大事，直接影响着自己的一生。因此找工作要睁亮

眼、把心定，找个适合自己的工作，找你喜欢的工作，找个有发展前途的工作，千万不要因为一时找不到工作，怕人耻笑而勉强去做自己根本不喜欢的工作!

第二，转行并不容易。找工作可不像进入超市选择商品，你想要什么就拿什么。当你放弃以前的工作去找新的工作时，新的老板会考虑你以前有无相关的经验，你以前的业绩等。当你以前干的与想要寻找的工作毫不相干时，你就失去了一种优势。再说，人总是有惰性的，即使你不喜欢某一工作，做了一、两个月之后，也许你习惯了，你就会被这种天生的惰性套牢，不想再换工作了，日复一日，不觉得三年五载已经过去，到你真正干不下去而想转行时，那就真正很难了。

第三，千万不要涉入非法行业。一个人如果真的入错了行，只要从事正业，这也可以维持。但有些行当是法律所不容许的，它们是人生的陷阱与深渊，千万不能掉入，否则你很难脱身，只有断送自己的生命。既然如此，那为什么有些人还要从事这些不法行当呢?因为这种行业可能让你致富，而且不那么艰辛。事实上，一旦你进入这些黑行当，你就是在刀口上行走，你就面临着警察的追缉、法律的制裁、同行的陷害，不吃牢饭不送命，也要被人看不起。浪子回头金不换，谈何容易，有些人因为黑饭吃惯了，最后还是回到本行……当你面临这些诱惑时，千万要脑清目明呀!

第四，良机不可失，岁月不饶人。当你确实发现自己真的"入错行"，并有心转行时，那就寻找新的良机，一旦找到机会，就当机立断，铁了心，毅然转行，并在新的行当里重新开始，立志有所作为。那种明知自己入错了行，又前怕狼后怕虎的人，只能是徒自空叹，虚度一生!

第88节：第十一章 实用求职攻略全解(1)

第十一章 实用求职攻略全解

一旦你决定从事某种职业，就要立即打起精神，不断地勉励自己、训练自己、控制自己。只要有坚定的意志、永不回头的决心，不断地向前迈进，做任何事情都有成功的希望。

□问一问自己：究竟想要什么

如果你所选择的职业不适合你，那你就不可能有成功的奇迹出现，不但不会成功，它甚至还会剥夺你做人的兴趣。但是，如今的很多年轻人大多没有考虑到这一层的关系，他们往往喜欢做其他人看来很体面的工作，至于工作本身的特点倒不在他们的考虑之内。

不知有多少人因为只考虑到工作的体面而断送了一生的幸福，他们以为体面的工作肯定是成功的捷径，而不管自己的性格、才学是否与之相称，他们完全不懂得成功的真正意义。

培养为人处世的功夫，比任何事业上的成就都来得有价值、更为重要。一个人除了理智外，最重要的东西就是感情，这感情其实与我们所拥有的学问一样宝贵。但是，很多受过教育的年轻人在刚跨入社会时，往往容易养成刚愎自用、自高自大、对人冷淡等不良的习惯；要改变这些不良的习惯，就必须从修身养性、培育感情开始，要努力使自己成为一个令人愉悦、使人敬重的人。

如果你认为自己在某种事业上缺乏足够的才能，那么还是抛弃这种事业为好。否则，你一生的结局一定是后悔和失望。

其实，选择终身的职业是一件颇费周折的事情，在决策之前，必须先剖析自己的才能与志趣，要深思熟虑地加以考察，职业的重要方面都要与自己的志趣相结合，而且自觉确能胜任，这才算得上是选择了最适合自己的职业。

年轻人一旦选择了真正感兴趣的职业，工作起来也会特别卖力，总能精力充沛、精神焕发，能愉快地胜任，而决不会无精打采、垂头

丧气。同时，一份合适的职业还会在各方面发挥自己的才能，并使自己迅速地进步。

一旦你决定从事某种职业，就要立即打起精神，不断地勉励自己、训练自己、控制自己。只要有坚定的意志、永不回头的决心，不断地向前迈进，做任何事情都有成功的希望。

在选择职业时，你固然要对某些问题深思熟虑：自己是否能胜任?是否真的有兴趣?但当你做出决定后，就不能再三心二意了。你必须集中所有的勇气和精神全力以赴，你要不断鼓励自己，要有与一切艰难险阻做斗争的勇气，要不怕吃苦、不怕碰壁，更要远离对失败的恐惧。

任何职业只要与你的志趣相结合，你就绝不会陷于失败的境地。但是，在工作的过程中，有人常常容易受到外界的诱惑，受制于自己的欲望，便把全副精力放到不好的勾当上去了。像这样的人，怎能期望成功会降临到他的头上呢?

很多男男女女整天没精打采，毫无工作与生活的乐趣，他们怨叹工作的不幸和人生的无聊。他们为什么会这样悲观呢?主要是因为他们正从事着与自己的志趣个性相冲突的职业。

世界上的各色人等，都有各自的用处和地位，所以，每个人都应该找一种适合自己的职业来做。但是，也有毫无艺术修养的人偏要去做一个画家；有些看见数学就头痛的人偏要去经商。我们还常常看到这样的情形：许多本可以成为工程师和艺术家的天才，一生都被关在百货商店的柜台里。

在选择职业之前，你只要问自己这样一句话就行了："最符合我兴趣的工作是什么?"

如果你发现自己的工作不大可能有成功的希望，那么你就应该认真研究一下问题的所在，只要能找出失败的原因，仍然能踏上新的人生轨道，走上成功的道路。

爱默生这样说："一个年轻人踏入社会，就像一叶小舟驶进大江大河一般，处处都要谨慎小心，要时时仔细察看周围的障碍与困难，然后设法一一消除，这样才可以安然穿过河口，驶入大海之中。"

当你找到最适合自己的职业时，你就会明显地感觉到，做起事来精力充沛、斗志昂扬、信心十足，便不会再怀疑自己是否选对了职业。同时，你那振奋的精神、快乐的表情，也一定会给周围的人带来充满活力的气息。

□如何抓住面试的机会

(1)穿与你谋求的工作相适应的衣服，这样就让人产生你适合于这一工作的印象。

(2)准时，最好提早几分钟。如果迟到，就会给人留下不守时或者对这件事不感兴趣的印象。

第89节：第十一章 实用求职攻略全解(2)

(3)如果没有填好有关表格，一定要抓紧时间提前填好，字迹要清晰端正，不要有错别字，并想想如何回答有关问题。如果你的表填得很乱，可能会影响对方对你的看法。

(4)握手要稳重有力，但不要捏痛对方。如果约见者走出办公室见你，你该站起来，握手，然后拿起自己的东西立刻跟随其后。

(5)进办公室后，坐姿端正，给对方一种你很注意姿态的印象。不要靠在桌子上或者躺在椅子上，把腿伸得太远。不要双臂叉胸而坐。坐着时别弯腰，坐姿一定要保持端正。

(6)说话要吸引对方的注意。眼睛不可望着别处，更不可话音含含糊糊就像在喃喃自语，否则会给人你想隐瞒什么的印象。务必声音清晰，直截了当。

(7)陈述你的专长时要直爽。不必过于自谦，但也不要带有自夸的语气。不管你对自己受过的教育感到骄傲还是自卑，都用平静的声音直述。并多强调你愿意多学，多努力。

(8)面带微笑。这是征服对方的有力武器。

(9)别故意装老练。不要想用说笑话来化解紧张，这会使对方反感。称对方为先生，不要直呼其名。

(10)如果你能表达出对某项特殊工作的兴趣最好，并指出为什么自己特别适合这项工作。比如，你要干办事员或者秘书，就要强调自己的办事能力，会打字和电脑，文字功夫较好等等。

(11)要热情，但是不要天马行空乱谈一气。仔细听取提问，集中精力回答，否则，别人会认为你不能专心致志，或者缺乏听话技巧。

(12)如有必要，向对方介绍自己以前的工作经验，特别是讲叙自己从中学到了什么，包括社交能力、销售技巧和理财能力等。

(13)不要一开始就谈论报酬，而是当对方提出时才提出自己的要求。如果对方已答应录用但是又没有提到工资，你可以问自己这份工

作的报酬。

(14)约见结束时，不要忘记与对方握手并表示感谢。回来后立即写信表示感谢，并着重指出自己对这份工作和该公司很感兴趣。如果两个星期后还没有得到答复，可打电话询问是否已经录取他人，或者自己还在对方的考虑之中。如果这份工已录用了别人，就请对方留意自己，以后有机会再联系。

□求职面试前需做哪些准备

当你接到面试通知后，说明你离获得这个职位的距离更近了，但并不等于胜券在握，因为在当前人才供过于求的情况下，一些单位特别是一些企业对面试与录取的比例还是控制在很大幅度内，有的可达4:1，有的甚至更大，竞争还是相当激烈的。

较之于求职信、材料，面试直接关系到能否被录用，对用人单位来说，是直接的判断和选择。面试发挥得怎么样，直接关系到最后的胜利与否。能参加面试，目标就很具体了，因而准备工作更具有针对性。

1．对招聘单位更加深入仔细地了解

在面试前最好弄清招聘单位的各种情况，诸如单位的性质、特点、经济实力与效益、领导是谁、能力怎样等。若能了解到将与你面谈的人有哪些，以及他们的性格、特长更好。这种了解必须是充分的、深入的。比如，该企业的经济效益情况，是盈是亏?具体数额是多少?其关键原因在哪里?畅销产品是什么?主销区在哪里?因为面试时，主考人可能会问及"你对我们的企业怎么看"一类的问题，如果没有一些具体的材料作为论据，只是泛泛而谈，主考人肯定会认为你并不关心这家企业，只关心谋取一个职位。

2．对应聘岗位的具体了解

这个岗位所需的理论知识、专业技能、工作强度、纪律约束、质量要求等，越全面越好。你既然是应聘某个岗位，一般说来，这方面

话题在面试时肯定是少不了，如果一无所知，是难以令主考官满意的。

了解这方面的材料可通过该单位同一岗位的职工，或者通过同类单位的相关工种去了解。

3．设计若干个可能会被问及的问题

考官会问些什么，很难预见。有时也许只问一些与单位工作毫无关系的问题，因而也难以有效地准备腹稿。涉及你的能力、过去的生活、知识水平、对一些社会问题的看法等，只能是凭已有的积累进行现场发挥。需要预设的问题应该是有关该单位的，因为此前你对该单位也许一无所知，因此，在准备了大量的有关该单位的材料后，应该分析一下该单位在制度、管理、发展方向等方面存在的问题、取得的经验等，并从中提炼出若干个问题，做出你的回答，以防万一。

□了解面试测评的内容

从理论上讲，一场认真的面试可以测评出应试者的多种素质，但由于面试方法都有其长处和短处，难免出现错误的选择，把优秀的漏掉了，挑了一个平庸的。故审时度势、随机应变、从实回答十分重要，准备充分，会事半功倍，脱颖而出，一举成功。

第90节：第十一章 实用求职攻略全解(3)

面试测评的主要内容如下：

(1)仪表风度。这是观察你的体格、相貌、气色、衣着、言行、举止、精神状态等。假如你仪表端庄、衣着整洁、举止文明，证明你注意自我约束、做事有规律、责任心强。

(2)专业知识。这是了解你掌握专业知识的深度和广度。你的专业知识更新是否符合所要录用职位的要求，这作为对专业知识笔试的补充。面试对专业知识的考察更具有灵活性和多面性，所提问题也更接近空缺岗位对专业知识的需求。

(3)工作实践经验。一般会根据查阅你的个人简历或求职登记表作些相关的提问。查询你的有关背景及过去工作的情况，以补充、证实你所具有的实践经验，通过工作经历与实践经验的了解，还可以考察你的责任感、主动性、协调能力及应变能力等。

(4)口头表达能力。这是考察你是否能够将自己的思想、观点、意见或建议顺畅地用语言表达出来。考察的具体内容包括：表达的逻辑性、准确性、感染力、音质、音色、音量、音调等。

(5)综合分析能力。这是考察你是否能对主考官所提出的问题，通过分析抓住本质，并且说理透彻、分析全面、条理清晰。

(6)反应能力与应变能力。这是考察对你主考官所提的问题理解是否准确，回答是否迅速、准确。对于突发问题的反应是否机智敏捷、回答恰当。对于意外事情的处理是否干净利索、面面俱到等。

(7)人际交往能力。这是通过询问你经常参与哪些社团活动、喜欢同哪一种类型的人打交道、在各种社交场合扮演哪种角色，来了解你的人际交往倾向和与人相处的技巧。

(8)自我控制能力。这是考察你在遇到批评指责、工作压力或是个人利益受到冲击时，是否能够克制、容忍、理智地对待，以致不会因情绪波动而影响工作。

(9)工作态度。一是为了解你对过去学习、工作的态度；二是了解你对现在应聘职位的态度。因为如果你是一个在过去的学习或工作中态度不认真、不负责、做好做坏都无所谓的人，在新的工作岗位你也很难勤勤恳恳、认真负责。

(10)求职动机。这是了解你为何希望来本企业工作、对哪类工作最感兴趣、在工作中追求什么，以判断本企业所提供的职位或工作条件等能否满足你的工作要求和期望。

(11)业余兴趣与爱好。这是了解你休闲时爱好哪些活动、喜欢阅读哪些书籍、喜欢什么样的电视节目、有什么样的嗜好等，这对录用后的工作安排常有好处。

(12)面试时主考官还会向你介绍本企业及拟聘职位的情况与要求，讨论有关工薪、福利等问题，以及回答你可能问到的其他一些问题等。

□ 如何写好求职信

求职信是你与用人单位进行联系的最简便最直接的方式。在求职信中，你可以尽情地表现自己，把自己描绘成一个最适合对方需要的人。招聘企业可以通过求职信了解你的文化修养、知识水平、工作能力、文字表达水平，甚至思想、性格，凭此来进行初步筛选，感到你是最适合这一工作的人。

1．求职信的种类

求职信可以从多个角度分类。不同类别的求职信，内容的侧重点和行文语气也各有不同。

(1)从求职者有无实践经验的角度分，求职有毕业求职与重新求职两种情况。与此相应的求职信也有毕业求职信与重新求职信两种类别。

(2)通过从求职信是否获得招聘信息的角度分，求职者可分为自荐求职和应聘求职两种情况。与此相应的求职信也可分为自荐求职信和应聘求职信两种类别。

(3)从有无明确的求职目标的角度分，求职信可分为3类：

第一类是具有高度针对性的信，是针对某单位的某个人或某单位的某一具体职位写的。寄一封文情并茂的求职信，表示希望面谈的要求，这是一种有效的求职方式。

第二类是具有普遍性的信，适用于不同的单位，可大量复制寄出，但内容缺乏针对性，求职效果不佳。

第三类是综合以上两种求职信的特点，属于"混合型"。信的主体部分固定不变，只是根据用人单位的性质和需求的特点增加或删减某些内容，开头和结尾注意使用准确的称呼和恰当的措词即可。这种求职信比较适用，既可节省写信的时间，亦有助于求职。

2．求职信的基本结构

求职信的结构一般由开头、正文、结尾三部分组成。

(1)开头。求职信的开头应直截了当地说明求职意图，使信的主旨明确、醒目、引起对方注意，并能吸引对方读下去。切忌在开头虚与委蛇，客套问候离题万里，给对方留下矜持或莫名其妙的感觉。还有，让对方产生厌恶情绪。

第91节：第十一章 实用求职攻略全解(4)

(2)正文。写法是先讲自己求职的理由、目标。理由要合乎实际，做到诚实可信。目标要具体明确。然后重点介绍自己应聘、应征或寻求工作的条件。求职信中注意要突出自己的重要成绩、特长、优势，要有的放矢，阐明你对该单位的特殊价值，重申简历中已经提到的那些主要成就。在信中，你可以更详细地介绍某一专长和成绩，根据自己的求职目标，做到告知情况、突出重点、言简意赅、行文流畅。

(3)结尾。求职信的结尾，要进一步强调求职的愿望，希望对方能给予考虑，给予明确答复；或者请求同意，前往面谈；或希望试用，以供单位进一步考察。表述时要注意措辞准确恰当、得体，以免造成不良印象。

3．求职信的基本内容

一份合格的求职信，能够给招聘企业留下深刻印象，而且你还可以通过求职信树立良好的形象。因为，求职信是招聘企业决定是否录用你的重要依据，切不可草率从事，一定力求能在纸面上树立一个十分有效的"形象"。

一般来讲，求职信应包括下面几项主要内容：

(1)求职目标。在这里，求职目标就是你要到什么部门任职、任什么职。要写好这一点，最好在明确目标之前，对招聘企业、自己想干的工作、想任的职务有比较深入的了解。只有这样，才能在求职信中有的放矢，提高成功几率。

(2)求职理由。在明确求职目标的前提下，求职信中必须充分地阐明自己之所以选中这一目标的理由。理由是否真实、充分是决定你能否被录用的关键，所以一定要既实事求是，又机智灵活。所谓实事求是，就是要从符合自己的专业、特长、未来发展出发，同时也从满足用人单位的需求入手来说明理由。所谓机智灵活，就是避免讲一些可

能引起对方误解或反感的话语，适当迎合对方的优越、自豪、自尊的情绪。

(3)求职条件。求职条件是求职的重点。在求职信中，要针对自己求职的目标扬长避短，具体陈述自己的主要成绩、专业优势、技术特长、年龄优势，还可以讲明自己的有关爱好、业余兴趣，以及取得的成果和受到的奖励。可针对企业的某些问题和难题提出自己的解决办法或方案，可表现自己参加过哪些并做出业绩的社会工作等等。总之，要力求突出优势，引起用人单位的注意和考虑，促进求职愿望的实现。

(4)附加材料。求职信不可能把所有材料都写进去，为了证明你的能力，可以另外准备一些材料，作为附件随求职信一起寄给对方。附加材料的内容大体可以包括以下几个方面：

一是学历证书。如毕业证书、学位证书、专业证书。

二是职称证书。

三是文章剪辑。如著作、论文、译文或其他发表于报纸杂志的短文，均可复印成集，并注明出版社、报刊的名称及题名、刊出时间，或虽未发表但有一定水平的论文及有关专家的评价材料。

四是科研成果证明。包括设计研究项目及新产品开发照片、简介、设计的图纸、发明专利证书等。

4．写求职信的技巧

成功的求职信应该重点表明自己的团队精神和奉献意识。

要写好一封令人满意的求职信，必须注意以下几点：

(1)字迹整洁，简明扼要。工整的字体使人心情舒畅，简练的语言能让人感觉到你的才气和干练个性。

(2)富有个性，不落俗套。不拘泥于通俗写法，要立意新颖，以独特的语言及多元化的思考方式，给对方造成强烈的印象，引人注意，并引起兴趣。

(3)明确求职目标。求职从本质上讲，是人的才能、素质的竞争。先给自己一个准确的估价，然后再确定向哪个水平的职位挑战。

(4)自我推销与谦虚要适当有度。写求职信就是推销自己，就是强调你自己的成就，强调你对所选单位的价值，这就少不了要自我介绍，但要注意实事求是、恰如其分地表现自己。所以，写求职信应遵循"适度推销"的原则。

(5)不要用简称，慎重使用"我"字。求职信上最好不要用简称，因为简称，往往容易使人因不明白而产生误解。如"科大"，究竟是指中国科技大学还是北京科技大学?在求职信中需要用"我觉得""我看""我想""我认为"等语气来说明自己的观点时，要慎重，否则会给用人单位留下你自高自大、思想不成熟的感觉。

(6)突出重点。求职信要突出那些能引起对方兴趣、有助于获得工作的内容，主要包括专业知识、工作经验、自身特长和个性特点等。值得注意的一点是在介绍专业知识和学历时，切忌过分强调自己的学习成绩。招聘企业重视的是经验和实际能力，所以要一般地写知识和学历，而重点突出工作经验和能力。

第92节：第十一章 实用求职攻略全解(5)

(7)以情动人，以诚感人。写求职信要带有感情色彩，言中有情有助于交流思想、传递信息和感动对方。而要做到以"情"动人，关键在于摸透对方的心理，然后根据你与对方的关系采取相应的对策。

写求职信在注重以情动人的同时，还要以"诚"感人。"诚"指诚恳、诚实、诚意、诚信，就是内容翔实、言而可信。

□如何写好求职简历

1．写简历的技巧

写一份好简历是找工作中较难的一部分，但是掌握好技巧，这件事就不再那么难了。

(1)要醒目。适当留出空白，用这些空白和边框来衬托你的正文，或使用首字突出及首行缩进或箭头。用计算机来打印你的简历。

(2)要简短。只使用一张纸，招聘经理可能会扫视你的简历，然后花30秒来决定是否召见你，所以一张纸效果最好。

(3)定位。招聘企业想知道你可以为他们做什么。含糊的笼统的且毫无针对性的简历会使你失去很多机会。因此，要为你的简历定位。如果你也有多个目标，最好写上多份不同的简历，在每一份上突出重点。

(4)有小结。这是最重要的一个部分，小结可以写上你最突出的几个优点。这是引起招聘经理注意的好办法。

(5)强调成功经验。招聘企业想要你的证据证明你的实力。记住要证明你以前的成就以及你曾受聘的企业得到了什么益处，包括你节约了多少钱、多少时间等，说明你有什么创新等。

(6)叙述准确。阐述你的技巧、能力、经验要尽可能地准确，不夸大也不误导。确信你所写的与你的实际能力及工作水平相符，还要写上你以前工作的时间和公司。

(7)措辞生动。使用这种词汇，如：证明的、分析的、有创造力的和有组织的，这样可以提高简历的说服力。

(8)没有错别字。许多人事经理最讨厌错字别字。当他们发现错别字时就会停止阅读。所以，你一定要认真写。否则，雇主们会因为错别字而认定你水平不高。

(9)简短说明。你应该在简历开头部分用四五句话写上你个人能力的概况和特殊技巧等不易加入到工作描述中去的东西。招聘人员会用10秒钟左右来考虑是否从头读到尾。如果你的简历的前1/3能吸引人的话，你将是很幸运的。

(10)认真检查。是否写清楚了以下问题：

你的各种能力；

你要求这份工作的基础；

有东西可删除吗?

尽力完美你的简历直到最好。

2．在简历中突出自身优势

简历中有几点是用来给对方留下深刻印象的，也是决定对方是否给你面试机会的关键。

(1)成绩。以你的过人业绩去打动招聘企业。要注重对能力和结果的描述，突出你的技能和成绩，集中对表现能力细节的描写，运用数字、百分比或时间等数量词加以强化。以你无可争议的工作能力和个人魄力征服招聘企业。用词简单明了，观点鲜明，引人入胜。

(2)经历。在保证真实性的前提下，尽量扩充与丰富你的工作经历，但用词必须简练。从最近的工作纪录开始，逐渐往前写，并保持每份纪录的独立性。不要只针对工作本身，业绩和成果最为重要。注意细节，用数字、百分比和时间等对描述加以量化。避免使用人称代词。

(3)技能。列出所有与求职有关的技能。你将有机会向招聘企业展现你的学历和工作经历以外的天赋与才华。回顾以往取得的成绩，对

自己从中获得的体会与经验加以归纳、总结。你的选择标准只有一个，即这一项能否给你的求职带来帮助。你也可以附加一些成绩与经历的叙述，但必须牢记经历本身不具说服力，关键是经历中体现出的能力。

(4)嘉奖。这是对你学习和工作中出色表现的肯定。简历中的大部分内容是经历和成绩的主观记录，而荣誉和嘉奖将赋予它们客观性和真实性。这是一个让招聘企业注意你成绩的关键。可用一些细节说明并加以强调。避免使用意义不明的缩写。突出此嘉奖与你所求职务的相关性。

3．弥补简历中的弱项

在求职过程中，有的求职者因简历中存在一些弱项，很快被挑剔的招聘经理识别而丧失机会。要想使招聘经理在看你的简历时留下深刻的印象，至少给自己一次机会，就是必须学会弥补自己简历中的弱项。

(1)工作经历空缺。在工作经历中有空缺，如果你有一个合理的理由，例如上学或生孩子，你只需陈述事实即可。你也可以在某些条件下选择其他活动补充进你的简历，注意附上时间。

(2)改换行业。你需要在这个部分进行一些说明，使招聘企业能够产生认同感。这样做的目的，是表示你完全具备不同的职业领域工作的魅力。

第93节：第十一章 实用求职攻略全解(6)

(3)工作经历太少。招聘企业通常希望聘用一些有更多实际经验的人。在这种情况下，你可以强调你的技术可以弥补你所欠缺的工作经验；其次，可以强调"勤奋苦干……迅速掌握新技能"，这样就可以给招聘企业留下较深的印象。

(4)超过招聘标准。或许你会在"沉寂"一段时间之后，降低你的期望值。如果你愿意接受那些低于你的个人条件的工作，请考虑不要把你的那些超过要求的受教育情况或工作成绩写上简历。同时准备好去向招聘企业解释，为什么你想获得这份工作以及你的宝贵经验对工作来说会带来积极的而非消极的作用。

4．注意有关事项

(1)检查。要仔细检查已成文的个人简历，绝对不能出现错别字、语法和标点符号等方面的低级错误。

(2)用纸。个人简历最好用A4标准复印纸打印，字体最好采用常规宋体或楷体，尽量不要用艺术字体和彩色字，排版要简洁明快，切忌标新立异。当然，如果你应聘的是排版工作则是例外。

(3)措辞。遣词造句要精雕细琢，惜墨如金。用精练的语言。

(4)倒叙。你的个人经历顺序应该从现在开始往前叙述，这样可使招聘企业在最短的时间内了解你最近的经历。

(5)创新。在结构严谨的前提下，要使你的个人简历有新意，使人产生很强的兴趣。

(6)独特。要保证你的简历会使招聘经理在30秒之内，判断你的价值，并且决定是否与你面谈。

(7)重点。你的个人简历必须突出重点，它不是你的个人自传，与你申请的工作无关的事情要尽量不写，而对你申请的工作有意义的经历和经验绝不能漏掉。

(8)严谨。组织好简历的结构，不能出现重复的内容。让人感到你做事思路缜密、条理清楚。

(9)精练。你的个人简历越精练越好，最好在一页纸之内完成，一般不要超过两页。

(10)信心。一定要用积极的语言，切忌用缺乏自信和消极的语言写你的个人简历。最好的方法是在你心情好的时候编写你的个人简历。

(11)诚实。不能凭空编造你的经历，没有哪个企业会喜欢说谎的员工。当然对你求职不利的经历可忽略不写。

(12)资历。要尽量提供个人简历中提到的业绩和能力的证件，并作为附件附在个人简历的后面。一定要记住是复印件，千万不要寄原件给招聘企业，以防丢失。

(13)附件。要切记不要仅仅寄你的个人简历给应聘企业，要附上一封简短的自荐信，会使招聘企业增加对你的好感，提高成功的几率。

□面试时如何表现自己的能力和个性

察看应聘者的能力是用人单位面试时的一项重要内容，看是不是与材料中所评价的一样。而察看能力也只能从较为简短的回答中进行，因此，在回答主考官提出的一些问题--可能就是考察你的能力如何的问题时，一定要充分表现出你的才智、学识来。

1．表现专业

在回答某些专业的问题上，适当地用上一些专业术语，使主考官感觉你对这领域有一定的认识。

2．略加发挥

对一些问题，即使已圆满回答，不妨略加发挥，使你回答的"深度"超出主考官的预期，但这种发挥应点到为止，不宜倾其所有，要让考官意识到你其实还有很多"话"要说即可，不然会让人产生"爱卖弄"的感觉，甚至会认为你是在班门弄斧。

3．体现个性

在许多情况下，个人的个性品质可以弥补技能方面的欠缺，进而使你挤上有望被录取的边缘，甚至击败那些技能优于你、但个人品质不如你的应征者。比如，如果你是一个勤奋好学的人，一定要在面试中表现出来，让考官发现你虽技能差一些，但很有潜力，因而或许决定录用你。

4．把握发问机会

通常是在面试结束的时候，主考官会问你有什么问题要问，这不仅仅是一种礼貌和客套，其含意更深。根据调查显示，90%的主管在面试求职者时，希望你能提出问题，这是个再次展示能力的好机会。不过，千万别问待遇、红利等有关自身利益的问题，而是问及一些有关用人单位存在的某些问题，面试前你有过充分准备并预设有答案的问题，比如：可以问公司的某件产品质量好、价钱适宜却又未能打开市场的问题，一旦你如此发问，考官可能会立即来了兴趣，说明你对该公司作过详细了解，他或许会问："你认为是什么原因?"当你做出正确分析时，会给他留下深刻印象，即使前面对你否定了，这时或许也要重新考虑。

□面谈时应注意哪些禁忌

1．不抽烟

即使面谈者抽烟或请你抽烟，你最好还是不要。一个好理由是，如果你非常紧张，可能连火都点不着，而且可能使烟灰满地，搞不好还会把沙发烧个洞呢。

第94节：第十一章 实用求职攻略全解(7)

2．不喝酒

即使是一边用餐一边面谈，而且面谈者还喝着酒，你也不要喝。几年前，我们无法使一位高级管理者获得工作，本来他是极有希望的，就是因为在用餐时，他比其他应征者多喝了一杯。在面谈时，你是在工作，喝酒会使你脑筋迟钝，也会影响你面谈的表现。

3．别把自信和自满搞混了

没有什么事会比自满对你获得工作的机会更有杀伤力了。没错!在面谈时你必须谈谈你自己，必须把你过去的贡献与你的信心表现出来。但是别让人产生一种"如果哪家公司没有你准保倒闭"的感受。当你在描述过去时，多用"我们"少用"我"，同时，不要一再的重复对自己正面的描述，但也别怕在谈话中适时的插入类似"依我看"、"我的观点是"的用语。一般而言，大部分公司要的是充满自信的人，而不是志得意满的人。

4．别攀龙附凤

如果你的好朋友之中有些是要人或名人当然很好，但除非别人提起，否则别自作聪明地把这些人都搬出来壮大声势。"别以为用一些名人做招牌就可以打动面谈者，有时反而适得其反。"记住这个原则。

5．别嚼口香糖

此项举动给人的印象不言而喻。

6．别带人一起去面谈

即使是你的配偶，也最好别带他去。如果有人陪你一起去，请他们在外头等，不要一起参加面谈。

7．别开玩笑

面谈时表现幽默感当然很好，但却不是开玩笑的地方，这样会给别人一个"轻浮"的印象。

8．别用面谈者听不懂的方言、行话及形容词进行面谈，太过夸张的用语，如"太妙了""超级"等少用为妙。

□克服面试中的12种"高级"错误的技巧

在求职面试中，没有人能保证不犯错误。只是聪明的求职者会不断地改正错误走向成熟。然而在面试中有些错误却是一些相当聪明的求职者也难免一犯再犯的，这些权且被称之为"高级"错误。

1．不善于打破沉默

面试开始时，你可能不善于打破沉默，而等待主考官开口说话。面试中，你又出于种种顾虑，不愿主动说话，结果使面试出现冷场。即便能勉强打破沉默，语音语调亦极其生硬，使场面更显尴尬。实际上，无论是面试前或面试中，你主动致意与其交谈，会留给主考官热情和善于与人交谈的良好印象。

2．与主考官"套近乎"

具备一定专业素养的主考官是忌讳与你套近乎的，因为面试中双方关系过于随便或过于紧张都会影响主考官的评判。过分"套近乎"亦会在客观上妨碍你在短短的面试时间内做好专业经验与技能的陈述。因此你可以列举一至两件有根有据的事情来赞扬招聘企业，从而表现出你对它的兴趣。

3．为偏见或成见所左右

有时候，参加面试前你所了解的有关主考官或该招聘企业的负面评价会左右自己面试中的思维，误认为貌似冷淡的主考官或是严厉或是对自己不满意，因此十分紧张。还有些时候，主考官是一位看上去比自己年轻许多的小姐，你心中便开始嘀咕："她怎么能有资格面试我呢?"其实，在招聘面试这种特殊的关系中，你需要积极面对不同风格的面试官。

4．慷慨陈词，却举不出例子

在你大谈个人成就、特长、技能时，主考官一旦反问："能举一两个例子吗"?你便无言应对，而主考官恰恰认为：事实胜于雄辩。在面

试中，你要想用沟通能力、解决问题的能力、团队合作能力、领导能力等取信于人，只有举例。

5．缺乏积极态势

主考官常常会提出或触及一些让你难为情的事情。很多人对此面红耳赤，或躲躲闪闪，或撒谎敷衍，而不是诚实的回答、正面的解释。比方说面试官问："您为什么5年中换了3次工作?"有人可能就会大谈工作如何困难，上级不支持等，而不是告诉主考官：虽然工作很艰难，自己却因此学到了很多，也成熟了很多。

6．有失风度

你面试时也许各方面都表现良好，可一旦被问及现在所在的公司或以前的公司时，你可能会愤怒地抨击你的老板或者公司，甚至大肆谩骂。在众多国际化的大企业中，或是在具备专业素养的主考官面前，这种行为是非常忌讳的。

7．不善于提问

有些人在不该提问的时候提问，如面试中打断主考官谈话而提问。也有些人面试前对提问没有足够准备，轮到有提问机会时不知说什么好。事实上，一个好的提问，胜过简历中的无数笔墨，会让主考官刮目相看。

8．对个人职业发展计划模糊不清

对个人职业发展计划，很多人只有目标，没有思路。比如当问及"您未来5年事业发展计划如何?"时，很多人都会回答说"我希望5年之内做到全国销售总监一职。"如果主考官接着问"为什么?"应试者常常会觉得莫名其妙。其实，任何一个具体的职业发展目标都离不开你对个人目前技能的评估以及你为实现职业目标所需拟定的技能发展计划。

第95节：第十一章 实用求职攻略全解(8)

9．假扮完美

主考官常常会问：你性格上有什么弱点?你在事业上受过挫折吗?有人会毫不犹豫地回答：没有。其实这种回答常常是对自己不负责任的。没有人没有弱点，没有人没有受过挫折。只有充分地认识到自己的弱点，也只有正确地认识自己所受的挫折，才能造就真正成熟的人格。

10．被引进圈套

主考官有时会考核你的商业判断能力及商业道德方面的素养。比如：主考官在介绍公司诚实守信的企业文化之后或索性什么也不介绍，问："您作为财务经理，如果我(总经理)要求您1年之内逃税100万元，那您会怎么做?"如果你当场抓耳搔腮思考逃税计谋，列举出一大堆方案，就证明你进了他们的圈套。几乎所有的国际化大企业中，遵纪守法是员工行为的最基本要求。

11．主动打探薪酬福利

也许你会在面试快要结束时主动向主考官打听该职位的薪酬福利等情况，结果是欲速则不达。其实，如果招聘单位对你感兴趣，自然会问及薪酬情况。

12．不知如何收场

面试结束时，你不能因成功的兴奋，或因失败的恐惧，而语无伦次、手足无措。其实，面试结束时，作为应试者，你不妨表达你对应聘职位的理解；充满热情地告诉面试者你对此职位感兴趣，并询问下一步是什么；面带微笑和主考官握手并谢谢主考官的接待及对你的考虑。

□正确解读"招聘语言"的技巧

作为一名求职者，你一定很想知道你留给招聘者的印象，这可以从主考官的"语言"中看出。因此，正确理解各种"招聘语言"，可避免

一厢情愿的空等，及时把握机会，获取成功。

1．解读主考官的"外交语言"

收下你的材料，这是应聘的第一步，但收下材料后，主考官会用不同的语言来表示对你感兴趣的程度。

(1)"材料先放在这里，有消息会通知你的"，这无疑已通知你"兴趣不大"。

(2)如果对方在翻阅了你的材料后，说声"是否可以谈谈你的要求和打算?"这八成对你有兴趣，就看你如何充分表现水平和才能了，千万不要像王婆卖瓜那样造成对方的反感。

(3)招聘企业对应聘者的年龄、学历、经历会有一定的限制，但有些单位也会留有余地，比如招聘要求出现"一般须有""特殊情况可适当放宽"之类的话，即使你已被划出线，也不要丧失勇气和信心，你的任务就是要使对方相信你属于"特殊"而不是"一般"，这就需要你用不"一般"的才能、经历和水平来证实。

(4)有些招聘企业招收岗位和人员较多，在面试中，你也许会听到招聘者问你"如果叫你到别的岗位，你愿意吗?"这其实是向你发出了一个信号：你应聘的岗位也许已经有人了，但招聘单位对你兴趣不减，很想留用你。面对这种提问，你应当即立断，如果你认为对方是个不错的公司，你对新的岗位又有一定的把握，不妨入门再等待机会；如果对方情况一般，新岗位又过分"屈才"，当然干脆回答"不"。

面试成败，主考官也会流露出一些"蛛丝马迹"。如果面试时只是"例行公事"式的回答，你的希望还是寄于别处为妙；如果对方扯开来说，特别是对你的专长问得很细，那么你的希望就不会小。

面试结束前的客套话更是关键，如果对方只是面无表情地说："我们会有通知给你的"，那么你往往不会收到录用通知；如果对方热情地和你握手言别，再加一句"欢迎你应聘本公司"的话，那么你就准备与他做同事吧。

2．解读主考官的视觉语言

眼睛是心灵的窗户，面试中你需要观察对方，从他的眼神中察觉其对自己的感觉如何。如果对方很满意你，他的眼神一定会有所反映，他会随你的话加强对你的注视，你能看到他的眸子里多了一些光彩，如果很满意你的回答，他会情不自禁地点点头，凝神的眼光会突然闪亮，如果你能使他表现出这样的眼神，你的回答可以说成功了。

有一种主考官你必须小心：他的脸上似乎溢着笑容，但眼神中却无一丝笑意。这"笑意"就是一种眼神中的光亮。如果始终不能改变他那双变化的眼睛，就说明你还未能使他满意。有人把这种主考官的脸叫做"扑克脸"，是说他们毫无真实的表情，笑容仿佛是印在脸面上的。但是，你若紧盯对方眼神动态的话，仍能猜测出他内心的变化；如果对方眼光平淡，说明他对你产生了不信任；如果对方对你的回答产生了厌烦，他会把视线抛到老远的地方去，例如抬头望天花板，侧身注视窗外。

3．解读主考官的身体语言

面试时，你必须识别主考官的身体语言的变化，从中获得他内心深处的真正情绪。

当主考官厌烦时，他会表现出坐立不安，眼看着桌面的小东西，手指头轻敲着桌面，这时候你可以试着改变话题或主动提问，让主考官重新回到面谈中来。

当主考官分神时，表现为眼睛在你身上到处游移，或眼睛看着桌上的东西，这时你说什么他都没有听进去。当主考官不太愉快时，通常表现为双手在胸前交叉、身体向后靠、明显的改变坐姿等。

当主考官听了你的话感兴趣时，表现为坐姿向前倾，接近你，眼睛注视着你，但偶尔也会发生恰巧这些主考官也精通身体语言而不表现出不满来的情况。